



FACULTAD DE NEGOCIOS

LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN DE
EMPRESAS Y GERENCIA DE VENTAS

Resolución No.CTDA-160-2019 del 7 de Octubre de 2019

Modalidad: Semipresencial

OBJETIVO GENERAL

- Formar profesionales altamente calificados en el campo de la Administración de Empresas y Gerencia de Ventas, en un contexto globalizado, con dominio y profundos conocimientos técnicos, capacidad de toma de decisiones, habilidades y destrezas, actividades y valores morales que le posibilitan desempeñarse exitosamente.
- Facilitar tanto la adquisición de conocimientos prácticos en el campo de la Administración de Empresa como el desarrollo de habilidades y actitudes para la Gerencia de Ventas, requeridos en el entorno empresarial.
- Formar Administradores de Empresa, con cualificadas aptitudes para la Gerencia en Ventas, que demanda el sector empresarial.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Formar profesionales con sólidos conocimientos administrativos y gerenciales que le permitirán desempeñarse con eficiencia en el proceso de decisión empresarial.
- Desarrollar la visión, la iniciativa en las diferentes funciones del mercado que faciliten la planeación y desarrollo de procesos de venta y post-venta.
- Lograr un elevado nivel cultural que facilite la interacción de este profesional y lo convierta en importante soporte de asesoría de la empresa.
- Fomentar la generación de propuestas para la creación de unidades productivas.
- Colaborar en la organización de tareas gerenciales que requieran la atención y canalización de la información que le sea requerida por sus superiores.

PERFIL DE INGRESO

Para ingresar a la carrera de Licenciatura en Administración de Empresas y Gerencia de Ventas se requiere del cumplimiento de los siguientes requisitos de admisión:

- Presentar original y copia del título de bachillerato. (Ciencias, Informática, Letras o Comercio).
- Presentar original y copia de los créditos secundarios.
- Presentar el original y copia de la cédula o documento de identificación.
- Certificado de buena salud.
- Los estudiantes nuevos que han concluido sus estudios secundarios en el extranjero, deberán presentar su título (bachillerato) debidamente autenticado por el Consulado o Embajada de Panamá en el país de origen y por el Ministerio de Relaciones Exteriores. Además, deberán presentar certificación del Ministerio de Educación del reconocimiento y equiparación de los estudios realizados

Perfil del Ingresante:

1. Habilidades en el área de las Matemáticas, inglés e Informática.
2. Capacidad de análisis y síntesis.
3. Razonamiento lógico.
4. Interés por el mundo de los negocios y la producción.
5. Constancia, dedicación y deseo de superación.
6. Capacidad de liderazgo y comunicación.
7. Espíritu emprendedor y creativo.
8. Capacidad para integrarse al trabajo en equipo

PERFIL DEL EGRESADO

Al concluir los estudios el egresado de la Licenciatura en Administración de Empresas y Gerencia de Ventas, estará provisto de un conjunto de recursos consistente en los aprendizajes teóricos y prácticos para el ejercicio profesional, con sentido humanista y social que le permita desarrollarse integralmente como ser humano, con eficiencia y eficacia en el área de especialidad. En este sentido, el perfil académico profesional estará constituido por un conjunto de rasgos relacionados con las competencias básicas, genéricas y específicas que deberá lograr el egresado; en todos los casos, las competencias son expresiones integradoras del saber, el ser y el hacer, de acuerdo con el enfoque que adoptamos en nuestro modelo educativo.

Competencias básicas

Entre las competencias básicas que se pretende fortalecer en el participante están las siguientes:

- Habilidad para comunicarse en forma oral y escrita en lengua materna y en un segundo idioma
- Habilidad para utilizar y relacionar números, sus operaciones básicas y el razonamiento matemático para interpretar información, ampliar conocimientos y resolver problemas tanto de la vida cotidiana como del mundo laboral.
- Habilidad para utilizar las tecnologías de la información y de la comunicación para procesar e interpretar información.
- Habilidad para aprender a aprender a lo largo de la vida
- Autonomía e iniciativa personal
- Competencia social y ciudadana
- Comprensión integral del ambiente natural y social

Competencias Genéricas:

El perfil incluye en esta sección las 27 competencias del Proyecto Tunning para América Latina, aprobadas en 2007 para ser asumidas por las universidades de la región, las que se detallan a continuación:

- Capacidad de abstracción, análisis y síntesis;
- Capacidad de aplicar los conocimientos en la práctica;
- Capacidad para organizar y planificar el tiempo;
- Conocimientos sobre el área de estudio y la profesión;
- Responsabilidad social y compromiso ciudadano;
- Capacidad de comunicación oral y escrita;
- Capacidad de comunicación en un segundo idioma;
- Habilidades en el uso de las tecnologías de la información y de la comunicación;
- Capacidad de investigación;
- Capacidad de aprender y actualizarse permanentemente;
- Habilidades para buscar, procesar y analizar información procedente de fuentes diversas;
- Capacidad crítica y autocrítica;
- Capacidad para actuar en nuevas situaciones;
- Capacidad creativa;
- Capacidad para identificar, plantear y resolver problemas;
- Capacidad para tomar decisiones;
- Capacidad de trabajo en equipo;
- Habilidades interpersonales;
- Capacidad de motivar y conducir hacia metas comunes;
- Compromiso con la preservación del medio ambiente;
- Compromiso con su medio sociocultural;
- Valoración y respeto por la diversidad y multiculturalidad;
- Habilidad para trabajar en contextos internacionales;
- Habilidad para trabajar en forma autónoma;
- Capacidad para formular y gestionar proyectos;
- Compromiso ético, y
- Compromiso con la calidad.

CAMPO OCUPACIONAL

Administrador de mercadotecnia
Administrador de finanzas
Gerente organismos públicos
Consultor Director de proyectos
Gerente de ventas
Asesor empresarial
Analista financiero
Analistas de investigación de mercados
Administrador de presupuesto
Auxiliar administrativo
Gerente de compras
Supervisor administrativo
Asesor del negocios

Docente universitario
Gerente de ventas
Coordinador de personal
Analista senior
Asistente ejecutivo
Director General
Gerente administrativo
Gerente de capacitación
Gerente de control de calidad
Gerente de cobros, Gerente de costos
Director industrial
Director General
Coordinador de personal

Supervisor de auditoría
Gerente General
Gerente de servicios y atención al cliente

REQUISITOS DE PERMANENCIA

- Cumplir con las normas establecidas por la Universidad Americana.
- Mantener un Promedio Ponderado de notas no menor de 71. Un índice no menor a 1.00 en el sistema de números.
- Mantener y conservar buenas relaciones humanas con administrativos, profesores y compañeros.
- Cumplir con las asignaciones dadas en cada curso.
- Ser puntual y asistir a clases. El participante que tenga más de cuatro (4) ausencias en las clases regulares y más de (1) ausencia en la modalidad sabatina pierde el curso.
- Estar a paz y salvo con los pagos y cuotas financieras mensuales o de cualquier período que exige la Institución

REQUISITOS DE GRADUACIÓN

- Haber aprobado todas las asignaturas del programa de licenciatura con sus respectivos créditos académicos.
- Haber obtenido como puntaje final 71 como mínimo y un índice no inferior a 1.00, en el sistema de números.
- Haber realizado la Práctica Social (UCA: UAM-Comunidad-Acción). Todas las carreras de licenciatura ofertadas en la UAM tienen que cubrir 75 horas de servicio social (Estas horas no deben ser confundidas con las de Práctica Profesional que exige la carrera).
- Las 75 horas de servicio social se distribuyen así:
 - 50 horas dedicadas a servicio social comunitario que debe brindar la UAM a la sociedad propio de la carrera universitaria elegida.
 - 25 horas están distribuidas así: 15 horas de conocimientos donde los estudiantes tienen que participar en actividades tales como foros, debates, seminarios, oratorias, entre otras y 10 horas en actividades culturales y deportivas

Si los estudiantes no cubren estas 75 horas no podrán concluir satisfactoriamente sus estudios universitarios de licenciatura.

- Haber realizado la Práctica Técnica Supervisada de 160 horas que se efectúa en el VI cuatrimestre y entregado el tercer capítulo de la investigación, que inició en Metodología de la Investigación. Para realizar esta práctica, el estudiante debe haber cumplido un mínimo de 45 horas de la Práctica Social (UCA). Como producto de esta actividad formativa se deberá elaborar un informe, el cual recoge las principales experiencias y resultados obtenidos. Si los estudiantes no cubren estas 160 horas no podrán concluir satisfactoriamente sus estudios universitarios de licenciatura.
- Haber realizado la investigación empresarial, en el séptimo cuatrimestre con duración de 75 horas dirigida por el Centro de Investigaciones Mercadológicas y Administrativas (CIMA), en una empresa privada, gubernamental u ONG's. Como producto de esta actividad formativa, se deberá elaborar un informe de 45 páginas como mínimo, de acuerdo a los lineamientos de tesis de licenciatura de la UAM. Si los estudiantes no cubren estas 75 horas no podrán concluir satisfactoriamente sus estudios universitarios de licenciatura.

- Para obtener el título de Licenciatura en Administración de Empresas y Gerencia de Ventas deberá cumplir con una de las dos opciones: Desarrollar el Proyecto Final de Graduación (PFG) el estudiante escogerá entre dos opciones: Tesis o Práctica Profesional. Para realizar el Proyecto Final de Graduación, el estudiante debe haber completado las 75 horas de la Práctica Social (UCA), la práctica técnica supervisada de 160 horas y las 75 horas de la investigación empresarial (CIMA).

Las opciones se detallan así:

- Tesis: Desarrollar un proyecto de investigación que se sustenta ante un cuerpo de jurados de acuerdo al Reglamento de Tesis de la UAM.
- Práctica Profesional: Realizar una práctica profesional en una empresa nacional o internacional o institución pública, nacional o internacional, vinculada al sector por un período de 405 horas que será evaluada por el supervisor de la empresa, y por el profesor responsable de la práctica o de la cátedra, La evaluación de la práctica constituye el 60% de la nota final del trabajo de graduación. La monografía sobre las tareas desempeñadas y la relación entre la práctica y el aprendizaje en el aula de clases impartida por el docente de la cátedra, será evaluada con el 40% de la nota final.

La Práctica Profesional no podrá realizarse en el lugar de trabajo del estudiante.

- Estar a paz y salvo financiero, académico y de biblioteca, así como con otros servicios que le presta la universidad.
- Aprobar nivel o examen de suficiencia (escrito y oral) de un segundo idioma reconocido por la UNESCO.

SEDES

Sede Panamá Centro

Sede Panamá Este

Sede Panamá Oeste

MODALIDAD:

Semipresencial

DURACIÓN:

3 años y 8 meses

HORARIO:

Diurno, nocturno, sabatino

COORDINADOR DE LA CARRERA:

Mgtra. Dinia Arcia. coord.mercadeo@uam.edu.pa

COSTO TOTAL DE LA CARRERA:

\$5,092.68

CANTIDAD DE MATERIAS:

60

PLAN DE ESTUDIO

I CUATRIMESTRE

CÓDIGO	MATERIA	H PRESENCIALES			H NO PRESENCIALES			CR	PRE-REQUISITOS
		T	P	TOTAL	T	P	TOTAL		
EDU-007	Métodos de Estudio (Virtual)	0	0	0	16	32	48	2	NT
ADM-001	Administración en el Contexto Global (Virtual)	32	0	32	0	32	32	3	NT
ECO-002	Economía	32	0	32	0	32	32	3	NT
SIS-0005	Aplicaciones en Microcomputadora (*)	16	0	16	0	32	32	2	NT
ENG-005	Inglés I	32	0	32	0	32	32	3	NT
MAT-001	Matemática	32	0	32	0	32	32	3	NT
SUBTOTAL		144	0	144	16	192	208	16	

II CUATRIMESTRE

CÓDIGO	MATERIA	H PRESENCIALES			H NO PRESENCIALES			CR	PRE-REQUISITOS
		T	P	TOTAL	T	P	TOTAL		
EDU-003	Metodología de la Investigación (Virtual)	0	0	0	32	32	64	3	MAT-001
ESP-040	Español (Virtual)	0	0	0	32	32	64	3	NT
MAT-006	Matemática Financiera	32	0	32	0	32	32	3	MAT-001
MAT-021	Probabilidad y Estadística I	32	0	32	0	32	32	3	NT
ENG-010	Inglés II	32	0	32	0	32	32	3	ENG-005
SUBTOTAL		96	0	96	64	160	224	15	

III CUATRIMESTRE

CÓDIGO	MATERIA	H PRESENCIALES			H NO PRESENCIALES			CR	PRE-REQUISITOS
		T	P	TOTAL	T	P	TOTAL		
HIS-050	Historia de Panamá I (Virtual)	0	0	0	16	32	48	2	NT
CON-029	Principios de Contabilidad	32	0	32	0	32	32	3	NT
EDU-066	Diferencia Humana, Diversidad y Pensamiento Crítico (Virtual)	0	0	0	16	32	48	2	NT
MER-002	Mercadeo I	32	0	32	0	32	32	3	NT
MAT-020	Probabilidad y Estadística II	32	0	32	0	32	32	3	MAT-021
ENG-015	Inglés III	32	0	32	0	32	32	3	ENG-010
SUBTOTAL		128	0	128	32	192	224	16	

IV CUATRIMESTRE

CÓDIGO	MATERIA	H PRESENCIALES			H NO PRESENCIALES			CR	PRE-REQUISITOS
		T	P	TOTAL	T	P	TOTAL		
LNFI-021	Finanzas Corporativas I	32	0	32	0	32	32	3	MAT-006
ADM-005	La Empresa y su entorno	32	0	32	0	32	32	3	ADM-001
HIS-051	Historia de Panamá II (Virtual)	0	0	0	16	32	48	2	HIS-050
CON-003	Contabilidad Intermedia	32	0	32	0	32	32	3	CON-029
MER-003	Mercadeo II	32	0	32	0	32	32	3	MER-002
ENG-020	Inglés para Negocios	32	0	32	0	32	32	3	ENG-015
SUBTOTAL		160	0	160	16	192	208	17	

V CUATRIMESTRE

CÓDIGO	MATERIA	H PRESENCIALES			H NO PRESENCIALES			CR	PRE-REQUISITOS
		T	P	TOTAL	T	P	TOTAL		
FIN-026	Finanzas Corporativas II	32	0	32	0	64	64	4	LNFI-021
GEO-070	Geografía de Panamá (Virtual)	0	0	0	16	32	48	2	NT
HIS-052	Historia de las Relaciones entre Panamá y los EUA (Virtual)	0	0	0	16	32	48	2	HIS-051
MER-006	Ventas en el Punto de Distribución	32	0	32	0	32	32	3	MER-003
CON-005	Contabilidad de Costos	32	0	32	0	32	32	3	CON-029
ADM-035	Estrategia Empresarial	32	0	32	0	32	32	3	MER-003
SUBTOTAL		128	0	128	32	224	256	17	

VI CUATRIMESTRE

CÓDIGO	MATERIA	H PRESENCIALES			H NO PRESENCIALES			CR	PRE-REQUISITOS
		T	P	TOTAL	T	P	TOTAL		
EDU-076	Educación Ambiental (Virtual)	0	0	0	32	32	64	3	GEO-070
VEN-002	Técnicas de Ventas, Servicios y Atención al Cliente	32	0	32	0	64	64	4	MER-004
RP-014	Redacción y Expresión Oral	32	0	32	0	32	32	3	ESP-040
CON-010	Contabilidad Financiera	32	0	32	0	32	32	3	CON-005
DER-053	Derecho Tributario	32	0	32	0	32	32	3	CON-005
PST-013	Práctica Técnica Supervisada (**)	32	0	32	0	64	64	4	Aprobar el V Cuatrimestre
SUBTOTAL		160	0	160	32	256	288	20	

VII CUATRIMESTRE

CÓDIGO	MATERIA	H PRESENCIALES			H NO PRESENCIALES			CR	PRE-REQUISITOS
		T	P	TOTAL	T	P	TOTAL		
VEN-003	Técnicas de Comercialización	32	0	32	0	64	64	4	VEN-002
MER-005	Investigación de Mercados(***)	32	0	32	0	64	64	4	MER-003/Aprobar la Práctica Técnica y haber cumplido las 45 horas de labor social y la práctica técnica supervisada de 160 horas en actividades de ventas
ADM-050	Métodos y Modelos de Gestión Empresarial	32	0	32	0	64	64	4	MAT-025
DER-055	Derecho Mercantil	32	0	32	0	32	32	3	DER-053
ADM040	Presupuesto	32	0	32	0	64	64	4	CON-010
SUBTOTAL		160	0	160	0	288	288	19	

VIII CUATRIMESTRE

CÓDIGO	MATERIA	H PRESENCIALES			H NO PRESENCIALES			CR	PRE-REQUISITOS
		T	P	TOTAL	T	P	TOTAL		
VEN-005	Administración de Ventas	32	0	32	0	32	32	3	VEN-003
ADM-025	Negociación y Resolución de Conflictos	32	0	32	0	32	32	3	ADM-050
ECO-015	Formulación y Evaluación de Proyectos	32	0	32	0	64	64	4	ADM-040
ADM-016	Gerencia de Rec. Humanos y Compartimiento Organizacional	32	0	32	0	32	32	3	ADM-005
CON-019	Administración e Interpretación de Los Estados Financieros	32	0	32	0	64	64	4	ADM-040
SUBTOTAL		160	0	160	0	224	224	17	

IX CUATRIMESTRE

CÓDIGO	MATERIA	H PRESENCIALES			H NO PRESENCIALES			CR	PRE-REQUISITOS
		T	P	TOTAL	T	P	TOTAL		
VEN-010	Gerencia de Ventas	32	0	32	0	64	64	4	VEN-005
ADM-030	Productividad y Mejoramiento Continuo	32	0	32	0	32	32	3	ECO-015
ADM-010	Liderazgo y Autogestión Empresarial	32	0	32	0	64	64	4	ADM-016
DER-060	Derecho Laboral	32	0	32	0	64	64	4	ADM-016
ING-010	Administración de Operaciones	32	0	32	0	64	64	4	ADM-050
SUBTOTAL		160	0	160	0	288	288	19	

X CUATRIMESTRE

CÓDIGO	MATERIA	H PRESENCIALES			H NO PRESENCIALES			CR	PRE-REQUISITOS
		T	P	TOTAL	T	P	TOTAL		
ADM-036	Planeación Estratégico	32	0	32	0	64	64	4	ADM-005
EDU-018	Ética Profesional	32	0	32	0	32	32	3	ADM-025
ADM-070	Gestión de Calidad	32	0	32	0	32	32	3	ADM-030
MRP-025	Publicidad	32	0	32	0	64	64	4	MER-002
ADM-020	Desarrollo del Espíritu Emprendedor	32	0	32	0	32	32	3	ADM-016
LNFI-004	Sociedad, Obligaciones y Contratos	32	0	32	0	32	32	3	ECO-015
SUBTOTAL		192	0	192	0	256	256	20	

XI CUATRIMESTRE

CÓDIGO	MATERIA	H PRESENCIALES			H NO PRESENCIALES			CR	PRE-REQUISITOS
		T	P	TOTAL	T	P	TOTAL		
SIS-010	Sistema de Información Gerencial	32	0	32	0	64	64	4	ING-010
MER-016	Servicio y Atención Al Cliente	32	0	32	0	32	32	3	VEN-005
SIS-015	Comercio Electrónico	32	0	32	0	64	64	4	ADM-035
PGF-001	Proyecto Final de Graduación (***)	32	0	32	0	64	64	4	Haber aprobado desde el primero hasta el décimo cuatrimestre y haber cumplido con las 75 horas de la labor social UCA
SUBTOTAL		128	0	128	0	224	224	15	
TOTAL		1616	0	1616	192	2496	2688	191	

TOTAL ASIGNATURAS: 60

Título: Licenciado (a) Administración de Empresas y Gerencia de Ventas

(HT) Horas Teóricas presenciales

(HP) Horas Prácticas no presenciales,

(TH) Total Horas

(CR) Créditos

(**) Práctica Técnica Supervisada de 160 horas

(*) Laboratorio

(***) El Trabajo de Graduación consiste en realizar una Tesis de Grado o una Práctica Profesional 405 horas más 75 horas de Trabajo Social UCA.

Se debe completar el proyecto final de graduación con 96 horas y 4 créditos

Duración 3 años y 8 meses



www.uam.ac.pa
admisiones@uam.edu.pa



@uampty

Para más información podrás cotizar tu carrera en:
<https://cotizador.uam.edu.pa/#/Cotizacion>