



## MISIÓN

UCYT asume el compromiso de propiciar una formación científica y tecnológica, dentro de un programa de educación empresarial adaptada a la época de cambios acelerados que se viven en la actualidad, vinculada con todos los sectores productivos y la realidad actual del país, con miras a una proyección futura, que involucre proyectos productivos, económicos, sociales o ambientales en el campo de las artes, las ciencias y/o tecnologías en una perspectiva de desarrollo sostenible en un contexto de democracia, responsabilidad ciudadana y de identidad personal, social y cultural.



## VISIÓN

UCYT aspira a convertirse en un centro educativo superior de vanguardia de carácter particular, con una oferta académica permanentemente actualizada, de acuerdo al desarrollo científico y tecnológico del mundo, con miras a ofrecer a la sociedad en general, profesionales que contribuyan al desarrollo del país por su capacidad de dar soluciones efectivas a los problemas nacionales de orden social, cultural, político y económico y de proponer nuevas alternativas de desarrollo, que favorezcan a toda la sociedad panameña, en un marco de democracia y de valores sociales, éticos y morales



## VALORES

- Innovación
- Calidad
- Honestidad
- Responsabilidad

## REQUISITOS DE INGRESO:

- Formulario de inscripción
- Diploma de Bachiller (Original y fiel copia con sello fresco)
- Créditos de Bachiller (Original y fiel copia con sello fresco)
- Cédula o pasaporte vigente
- Dos fotos tamaño carné
- Hoja de vida
- Certificado de salud física vigente.

## REQUISITOS DE PERMANENCIA:

- Asistir puntualmente a clases según la modalidad.
- Cumplir con las normas y con el estatuto universitario.
- Mantener un índice acumulativo mínimo de 1.0
- Haber Aprobado todas las materias con una calificación mínima de 71(C).

## REQUISITOS DE GRADUACIÓN:

- Aprobar el total de asignaturas del plan de estudio.
- Estar paz y salvo.
- Tener un índice acumulativo no menor a 1.0
- Haber aprobado la opción de grado (Examen de conocimiento o práctica profesional)
- Presentar y sustentar el informe final de la opción de grado.
- Aprobar el examen o curso de una lengua extranjera aprobada por la UNESCO.
- **Graduación:** Se realizará en las fechas establecidas por la universidad.
- **Convalidaciones:** Hacer la solicitud presentando créditos oficiales de la universidad de procedencia, plan de estudio y contenido programático de las materias a convalidar.

## CONTÁCTANOS

☎ 908-1889 | 📞 6562-3576

✉ [ucyt@ucyt.edu.pa](mailto:ucyt@ucyt.edu.pa)

📍 Calle Real, Pocri, Aguadulce

# UNIVERSIDAD DE CIENCIA Y TECNOLOGÍA- UCYT

## DECRETO EJECUTIVO NO. 84



UNIVERSIDAD DE CIENCIA Y TECNOLOGÍA



## LICENCIATURA EN MARKETING Y VENTAS

RESOLUCIÓN N° CTDA-21-2020  
(DEL DÍA 13 DE FEBRERO DEL 2020)

MODALIDAD: VIRTUAL  
DURACIÓN: 3 AÑOS - 8 MESES  
HORARIO DE CLASES:  
DIURNO, NOCTURNO Y SABATINO

“UN COMPROMISO SERIO  
CON LA EDUCACIÓN  
PANAMEÑA”

[www.ucyt.edu.pa](http://www.ucyt.edu.pa)



## LICENCIATURA EN MARKETING Y VENTAS

RESOLUCIÓN N° CTDA-21-2020  
(DEL DÍA 13 DEL FEBRERO DEL 2020)

UNIVERSIDAD DE CIENCIAS Y TECNOLOGÍA

I CUATRIMESTRE									
Abrev.	Código	Asignatura	HORAS				Total de Horas	Créditos	Pre-requisito
			Teóricas		Prácticas				
			Pres.	Dist.	Pres.	Dist.			
EGL	0201	INGLÉS I	0	2	0	2	4	3	No tiene
CTL	0602	MATEMÁTICA GENERAL	0	2	0	2	4	3	No tiene
CAL	0101	ADMINISTRACIÓN GENERAL	0	2	0	4	6	4	No tiene
EGL	0209	HISTORIA DE PANAMÁ	0	2	0	0	2	2	No tiene
CAL	0107	CONTABILIDAD GENERAL	0	2	0	4	6	4	No tiene
Total cuatrimestre			0	10	0	12	22	16	
II CUATRIMESTRE									
Abrev.	Código	Asignatura	HORAS				Total de Horas	Créditos	Pre-requisito
			Teóricas		Prácticas				
			Pres.	Dist.	Pres.	Dist.			
EGL	0211	GEOGRAFÍA DE PANAMÁ	0	2	0	0	2	2	No tiene
EGL	0202	INGLÉS II	0	2	0	2	4	3	0201
FIL	0301	ADMINISTRACIÓN FINANCIERA	0	2	0	2	4	3	0602
EGL	0203	ESPAÑOL	0	2	0	2	4	3	No tiene
CAL	0108	CONTABILIDAD DE COSTOS	0	2	0	4	6	4	0107
Total cuatrimestre			0	10	0	10	20	15	
III CUATRIMESTRE									
Abrev.	Código	Asignatura	HORAS				Total de Horas	Créditos	Pre-requisito
			Teóricas		Prácticas				
			Pres.	Dist.	Pres.	Dist.			
EGL	0212	RELACIONES ENTRE PANAMÁ Y LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA	0	2	0	0	2	2	No tiene
CTL	0609	MATEMÁTICA FINANCIERA	0	2	0	2	4	3	0602
CTL	0603	ESTADÍSTICA I	0	2	0	2	4	3	0602
CAL	0102	ADMINISTRACIÓN DE RECURSOS HUMANOS	0	2	0	2	4	3	0101
CAL	0109	MICROECONOMÍA	0	2	0	2	4	3	0602
Total cuatrimestre			0	10	0	8	18	14	
IV CUATRIMESTRE									
Abrev.	Código	Asignatura	HORAS				Total de Horas	Créditos	Pre-requisito
			Teóricas		Prácticas				
			Pres.	Dist.	Pres.	Dist.			
CTL	0604	ESTADÍSTICA II	0	2	0	2	4	3	0603
CAL	0113	CREATIVIDAD E INNOVACIÓN EMPRESARIAL	0	2	0	2	4	3	No tiene
CAL	0110	MACROECONOMÍA	0	2	0	2	4	3	0109
MEL	0401	INTRODUCCIÓN AL MERCADO	0	2	0	2	4	3	No tiene
CTL	0605	METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN	0	2	0	2	4	3	0603
Total cuatrimestre			0	10	0	10	20	15	
V CUATRIMESTRE									
Abrev.	Código	Asignatura	HORAS				Total de Horas	Créditos	Pre-requisito
			Teóricas		Prácticas				
			Pres.	Dist.	Pres.	Dist.			
CTL	0601	INFORMÁTICA APLICADA	0	2	0	2	4	3	No tiene
CAL	0103	EDUCACIÓN AMBIENTAL	0	2	0	2	4	3	No tiene
MEL	0411	GESTIÓN DE VENTAS	0	2	0	2	4	3	0401-0113
MEL	0402	PLANEAMIENTO MERCADOLÓGICO	0	2	0	2	4	3	0401
CAL	0104	ANÁLISIS ADMINISTRATIVO	0	2	0	2	4	3	0102
Total cuatrimestre			0	10	0	10	20	15	
VI CUATRIMESTRE									
Abrev.	Código	Asignatura	HORAS				Total de Horas	Créditos	Pre-requisito
			Teóricas		Prácticas				
			Pres.	Dist.	Pres.	Dist.			
FIL	0302	ANÁLISIS FINANCIERO	0	2	0	2	4	3	0301
CTL	0606	MÉTODOS CUANTITATIVOS	0	2	0	4	6	4	0604
FIL	0303	PLANIFICACIÓN FINANCIERA	0	2	0	2	4	3	0301
MEL	0403	MERCADO DE SERVICIOS	0	2	0	2	4	3	0401
EGL	0204	DERECHO LABORAL	0	2	0	2	4	3	No tiene
Total cuatrimestre			0	10	0	12	22	16	
VII CUATRIMESTRE									
Abrev.	Código	Asignatura	HORAS				Total de Horas	Créditos	Pre-requisito
			Teóricas		Prácticas				
			Pres.	Dist.	Pres.	Dist.			
CTL	0607	SISTEMA DE INFORMACIÓN GERENCIAL	0	2	0	2	4	3	0601
CAL	0111	EVALUACIÓN DE PROYECTOS	0	2	0	4	6	4	0110-0303
MEL	0404	INVESTIGACIÓN DE MERCADO I	0	2	0	4	6	4	0401
CTL	0608	ELEMENTOS DE MUESTREO	0	2	0	2	4	3	0604
Total cuatrimestre			0	8	2	12	20	14	
VIII CUATRIMESTRE									
Abrev.	Código	Asignatura	HORAS				Total de Horas	Créditos	Pre-requisito
			Teóricas		Prácticas				
			Pres.	Dist.	Pres.	Dist.			
MEL	0405	COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR	0	2	0	2	4	3	0402
CAL	0114	COMERCIO INTERNACIONAL	0	2	0	2	4	3	0110
CAL	0112	EVALUACIÓN FINANCIERA DE PROYECTOS	0	2	0	4	6	4	0303
MEL	0406	INVESTIGACIÓN DE MERCADO II	0	2	0	4	6	4	0404
Total cuatrimestre			0	8	0	12	20	14	

IX CUATRIMESTRE									
Abrev.	Código	Asignatura	HORAS				Total de Horas	Créditos	Pre requisitos
			Teóricas		Prácticas				
			Pres.	Dist.	Pres.	Dist.			
EGL	0205	PSICOLOGÍA DE LAS RELACIONES HUMANAS	0	2	0	4	6	4	No tiene
CAL	0105	GERENCIA Y TOMA DE DECISIONES	0	2	0	2	4	3	0606
MEL	0407	ESTRATEGIA DE PROMOCIÓN	0	2	0	4	6	4	0401
MEL	0412	POLÍTICA DE PRECIOS	0	2	0	2	4	3	0401
Total cuatrimestre			0	8	0	12	20	14	

X CUATRIMESTRE									
Abrev.	Código	Asignatura	HORAS				Total de Horas	Créditos	Pre requisitos
			Teóricas		Prácticas				
			Pres.	Dist.	Pres.	Dist.			
CAL	0106	ESTRATEGIA EMPRESARIAL	0	2	0	4	6	4	0105
MEL	0409	TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN	0	2	0	2	4	3	0405
EGL	0206	LEGISLACIÓN PUBLICITARIA	0	2	0	2	4	3	No tiene
MEL	0408	MERCADEO INTERNACIONAL	0	2	0	2	4	3	0406-0407
Total cuatrimestre			0	8	0	10	18	13	

XI CUATRIMESTRE									
Abrev.	Código	Asignatura	HORAS				Total de Horas	Créditos	Pre-requisitos
			Teóricas		Prácticas				
			Pres.	Dist.	Pres.	Dist.			
MEL	0410	PLAN DE MERCADERO	0	2	0	4	6	4	0406-0407
EGL	0208	TRABAJO DE GRADUACIÓN	0	2	0	8	10	6	X Cuat
Sub-total			0	4	0	12	16	10	
TOTAL DE LA CARRERA			0	96	0	120	216	156	

## PERFIL DE EGRESADO

### Emprender:

- Plantea estrategias y planes de marketing que abarquen el desarrollo de proyectos de investigación de mercado, métodos para la fijación de precios, programas promocionales y establecimiento de canales de distribución, los cuales permitirán el desarrollo de bienes, servicios e ideas.
- Visualiza la oportunidad de un negocio y desarrolla el plan de acción a seguir.

### Hacer:

- Diseñar estrategias de mercadeo y ventas.
- Evaluar las necesidades del mercado
- Establecer parámetros de medición de los grados de satisfacción del cliente. ☒ Interpretar los factores que pueden afectar las decisiones de compra del cliente.

### Vivir:

- Promueve el mejoramiento personal y social a través de su participación activa y consciente en la comunidad respetando y mejorando el entorno natural y social.
- Trabaja en grupos y mantiene relaciones interpersonales abiertas y positivas.

### Ser:

- Análisis
- Objetividad
- Crítica
- Imparcialidad

\*Solo se impartirá si tiene un mínimo de 15 estudiantes matriculados