Consejo de Educación Superior

Resolución: N°: RPC-SO-18-NO.377-2020

Oferta vigente del Sistema de Educación Superior del Ecuador:

Impresión realizada el: 09-05-2021

Detalle de la carrera

IES:	UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
Siglas:	UCSG
Código sniese:	1028
Tipo de financiamiento:	PARTICULAR COFINANCIADA
Sitio web:	https://www.ucsg.edu.ec/
Tipo de IES:	UNIVERSIDADES Y ESCUELAS POLITÉCNICAS

Estado de la carrera:	VIGENTE
Tipo de carrera:	TERCER NIVEL
Campo amplio:	ADMINISTRACIÓN
Campo específico:	EDUCACIÓN COMERCIAL Y ADMINISTRACIÓN
Campo detallado:	NEGOCIOS INTERNACIONALES
Programa:	NEGOCIOS INTERNACIONALES
Título que otorga:	LICENCIADO/A EN NEGOCIOS INTERNACIONALES
Codificación:	1028-6504181A01-P-0901
Lugar de ejecución:	SEDE MATRIZ
Provincia:	GUAYAS
Cantón:	GUAYAQUIL
Ciudad:	GUAYAQUIL
Duración:	8
Periodo académico:	ORDINARIO
Semanas de periodo académico:	16
Modalidad:	PRESENCIAL
Valor de la matrícula:	$ 302,15
Valor del arancel:	$ 3.021,54
N° de resolución del CES:	RPC-SO-18-NO.377-2020
Estado actual:	APROBADO POR EL CES
Fecha de aprobación:	2020-05-29
Año de aprobación:	2020
Años de vigencia:	10 años.
Vigente hasta:	2030-05-29
N° de horas:	5.760 Horas.

Consejo de Educación Superior

Resolución: N°: RPC-SO-18-NO.377-2020

Oferta vigente del Sistema de Educación Superior del Ecuador:

Impresión realizada el: 09-05-2021

Detalle de la carrera

Requisitos de ingreso:

A. POSTULANTES NACIONALES

- REQUISITOS DE INGRESO

EN ESTE CONTEXTO, EL POSTULANTE TIENE QUE POSEER TÍTULO DE BACHILLER O SU EQUIVALENTE, DE CONFORMIDAD CON LA LEY, ACEPTARAN LOS TÍTULOS DE BACHILLERES OBTENIDOS EN EL EXTRANJERO, RECONOCIDOS O EQUIPARADOS POR EL MINISTERIO DE EDUCACIÓN. ADEMÁS PARA SER ESTUDIANTE DE LA UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, EL O LA POSTULANTE DEBE CUMPLIR Y APROBAR EL PROCESO DE ADMISIÓN COMO SE PLANTEA EN EL 'ANEXO SEGUNDO' DEL MODELO PEDAGÓGICO INSTITUCIONAL EL CUAL ESTÁ EN ARMONÍA CON EL SISTEMA NACIONAL DE NIVELACIÓN Y ADMISIÓN SNNA Y QUE CONTEMPLA:

- APROBACIÓN DEL CURSO PARA EL INGRESO O EXAMEN PARA EL INGRESO.

- SOLICITUD DE ADMISIÓN EN ESPECIE VALORADA.

- COPIA A COLOR DE LA CÉDULA DE CIUDADANÍA.

- TRES FOTOS A COLOR TAMAÑO PASAPORTE.

- COPIA NOTARIADA DEL TÍTULO DE BACHILLER(*) O DEL ACTA DE GRADO REFRENDADOS.

- VISA DE ESTUDIOS VIGENTES Y / RESIDENCIA PARA EXTRANJEROS (*).

- TEST PSICOLÓGICO OBTENIDO EN LA FACULTAD DE FILOSOFÍA DE LA UCSG; NO APLICA PARA POSTULANTE SNNA.

- (*) EL ASPIRANTE ECUATORIANO O EXTRANJERO QUE HUBIERE OBTENIDO SU TÍTULO DE BACHILLER EN EL EXTRANJERO DEBE PRESENTARLOS DEBIDAMENTE RECONOCIDO POR EL MINISTERIO DE EDUCACIÓN PÚBLICA DEL ECUADOR, CON SU CORRESPONDIENTE REFRENDACIÓN.

B. POSTULANTES QUE INGRESAN POR HOMOLOGACIÓN

EN CONCORDANCIA LA LEY ORGÁNICA DE LA EDUCACIÓN SUPERIOR (LOES) , CON LOS ARTÍCULOS 62; 63; 64 DEL REGLAMENTO DE RÉGIMEN ACADÉMICO, EL REGLAMENTO PARA REGULACIÓN DE ARANCELES, MATRÍCULAS Y DERECHOS EN LAS (RRAMD) Y DEMÁS DISPOSICIONES INTERNAS DE LA UCSG, A TRAVÉS DEL REGLAMENTO DE HOMOLOGACIÓN DE ESTUDIOS, CURSOS O SUS EQUIVALENTES PARA ESTUDIANTES EN GRADO, RECONOCERÁ CINCO TIPOS DE CASOS PARA HOMOLOGACIÓN DE ACUERDO A LO ESTABLECIDO EN ÉL CUYA CLASIFICACIÓN SE DESCRIBEN EN EL CAPÍTULO 1, ART. 2.

- HOMOLOGACIÓN EXTERNAS TIPO 1 (HE1)

- HOMOLOGACIÓN EXTERNAS TIPO 2 (HE 2)

- HOMOLOGACIÓN INTERNAS TIPO 1 (HI 1)

- HOMOLOGACIÓN INTERNAS TIPO 2 (HI 2)

-HOMOLOGACIONES POR CAMBIO DE MODALIDAD EN LA MISMA CARRERA (HI 3)

REQUISITOS

- DOCUMENTO CON ASIGNATURAS APROBADAS Y LAS CALIFICACIONES OBTENIDAS.

- PROGRAMA DE LAS ASIGNATURAS.

- DOCUMENTO QUE SEÑALE NOTA MÍNIMA PARA APROBACIÓN DE MATERIA.

- COPIA A COLOR DE LA CÉDULA DE CIUDADANÍA.

- TRES FOTOS A COLOR TAMAÑO PASAPORTE.

- COPIA NOTARIADA DEL TÍTULO DE BACHILLER(*) O DEL ACTA DE GRADO REFRENDADOS.

- VISA DE ESTUDIOS VIGENTES Y / RESIDENCIA PARA EXTRANJEROS (*).

- TEST PSICOLÓGICO OBTENIDO EN LA FACULTAD DE FILOSOFÍA DE LA UCSG; NO APLICA PARA POSTULANTE SNNA.

(*) EL ASPIRANTE ECUATORIANO O EXTRANJERO QUE HUBIERE OBTENIDO SU TÍTULO DE BACHILLER EN EL EXTRANJERO DEBE PRESENTARLOS DEBIDAMENTE RECONOCIDO POR EL MINISTERIO DE EDUCACIÓN PÚBLICA DEL ECUADOR, CON SU CORRESPONDIENTE REFRENDACIÓN.

- SOLICITUD DE MATRÍCULA EN ESPECIE VALORADA.

- RESOLUCIÓN DE CONSEJO DIRECTIVO DE HOMOLOGACIÓN DE MATERIAS EN CASO DE HABERLO SOLICITADO.

Objetivo general:

FORMAR PROFESIONALES ALTAMENTE COMPETENTES EN EL MANEJO DE LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES, COMPROMETIDOS CON LA REALIDAD POLÍTICA, ECONÓMICA, Y SOCIAL DEL ECUADOR DESDE SU MULTICULTURALIDAD; RESPONDIENDO A LAS EMPRESAS EN RELACIÓN A SUS NECESIDADES DE TALENTO HUMANO ESPECIALIZADO PARA LA INTERNACIONALIZACIÓN DE SUS NEGOCIOS A PARTIR DE LA GENERACIÓN DEL CONOCIMIENTO Y DEL USO DE HERRAMIENTAS TECNOLÓGICAS, CON EL PROPÓSITO DE LOGRAR UNA INSERCIÓN EFICIENTE EN LOS MERCADOS INTERNACIONALES Y GLOBALES DE MANERA SOSTENIBLE; CONTRIBUYENDO ASÍ A LOS OBJETIVOS DEL PLAN NACIONAL DEL BUEN VIVIR.

Perfil de ingreso:

TENER APTITUDES PARA RELACIONAR LO CUANTITATIVO CON LO CUALITATIVO.
- TENER APTITUD PARA LOS IDIOMAS EXTRANJEROS, DE PREFERENCIA INGLÉS O FRANCÉS
- POSEER CAPACIDAD DE LIDERAZGO Y ACTITUD DE SERVICIO.

- SER CREATIVO E INNOVADOR.

- FACILIDAD PARA RELACIONARSE CON LOS DEMÁS Y TRABAJAR EN EQUIPO.

- POSEER APTITUD Y DISPOSICIÓN PARA PLANEAR Y ORGANIZAR ACTIVIDADES.

- TENER DISPOSICIÓN POR LA TEMÁTICA RELACIONADA CON LOS PROCESOS REGULATORIOS EN LAS ÁREAS DE NEGOCIOS.

- TENER FACILIDAD PARA COMUNICARSE DE FORMA VERBAL Y ESCRITA.

- HABILIDAD EN LA NEGOCIACIÓN Y RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS.

- TENER CAPACIDAD DE OBSERVACIÓN Y ANÁLISIS DE LOS PROBLEMAS ECONÓMICOS NACIONALES E INTERNACIONALES.

- TENER APTITUD PARA EL ENFOQUE SISTÉMICO Y CAPTAR VISIONES DE CONJUNTO.
- TENER CONCIENCIA CRÍTICA Y RESPONSABILIDAD SOCIAL EN EL DESARROLLO DE NEGOCIOS.

Perfil de egreso:

¿QUÉ RESULTADOS O LOGROS DE LOS APRENDIZAJES POSIBILITARÁN EL DESARROLLO DE LAS CAPACIDADES Y ACTITUDES DE LOS FUTUROS PROFESIONALES PARA CONSOLIDAR SUS VALORES REFERENTES A LA PERTINENCIA, LA BIO-CONCIENCIA, LA PARTICIPACIÓN RESPONSABLE, LA HONESTIDAD, Y OTROS?

EL PERFIL DE EGRESO DEL LICENCIADO EN NEGOCIOS INTERNACIONALES ES:

- ESTABLECE RELACIONES QUE FAVORECEN EL TRABAJO EN EQUIPO Y EL DESARROLLO DE SU LIDERAZGO DE SERVICIO, DE UNA FORMA EMPÁTICA Y RESPETUOSA EN DIFERENTES AMBIENTES CULTURALES.

- ANALIZA LOS ASPECTOS LEGALES, ECONÓMICOS, POLÍTICOS, OPERATIVOS, FINANCIEROS, SOCIALES Y COMPETITIVOS, RELACIONADOS A LOS MERCADOS INTERNACIONALES.

- ADMINISTRA LAS OPERACIONES LOGÍSTICAS DE TRANSPORTE Y DISTRIBUCIÓN EN EL COMERCIO INTERNACIONAL HACIENDO USO DELOS IDIOMAS INGLÉS, FRANCÉS Y ESPAÑOL.

- ANALIZA EL COMPORTAMIENTO DE LAS VARIABLES MACRO Y MICRO ECONÓMICASCOMO FUNDAMENTO PARA LA ECONOMÍA INTERNACIONAL.

- MANEJA LAS TEORÍAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL.

- SINTETIZA LOS CONTENIDOS DE LA FORMACIÓN ECONÓMICA BÁSICA CON LA ECONOMÍA INTERNACIONAL Y LAS FINANZAS INTERNACIONALES COMO BASE PARA ESTUDIO LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA Y LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES DE MANERA SOSTENIBLE Y RESPONSABLE CON EL MEDIO AMBIENTE.

- FORMULA ESTRATEGIAS DE MERCADOTECNIA GLOBAL CON EL ANÁLISIS DE DIFERENTES HERRAMIENTAS, LOGRANDO ARMONIZAR LOS OBJETIVOS ESTRATÉGICOS Y LOS RECURSOS DEL NEGOCIO CON LAS NECESIDADES Y OPORTUNIDADES DE LOS MERCADOS EXTRANJEROS.

- FORMULA PROYECTOS Y ESTRATEGIAS DE INTERNACIONALIZACIÓN PARA LA ORGANIZACIÓN DE ACUERDO A LA POLÍTICA COMERCIAL DEL PAÍS.

- SE DESENVUELVE ACTIVAMENTE EN EL ÁMBITO DE LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES CON UNA VISIÓN INTEGRAL EN UN ENTORNO MULTIDISCIPLINARIO, MULTICULTURAL Y DE LEGALIDAD, ADQUIRIENDO COMPETENCIAS QUE FAVOREZCAN AL DESARROLLO DE LOS SECTORES PÚBLICO Y PRIVADO.

- MANEJA HERRAMIENTAS PARA COMPRENSIÓN LECTORA Y EL ANÁLISIS DE LOS PROBLEMAS ECONÓMICOS Y CUANTITATIVOS DE LA GESTIÓN EMPRESA EN LOS IDIOMAS ESPAÑOL, INGLÉS Y FRANCÉS.

- DESARROLLA ELEMENTOS DE ADMINISTRACIÓN ESTRATÉGICA EN EL MARCO DE LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES SEGÚN LOS OBJETIVOS ORGANIZACIONALES, SUS RECURSOS Y SUS ESTRATEGIAS Y PARA CONTRIBUIR CON EL EQUILIBRIO DE LA BALANZA COMERCIAL.

- CONTROLA Y EVALÚA LAS OPERACIONES DE LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES PARA LOGRAR EL POSICIONAMIENTO DE LOS PRODUCTOS EN EL MERCADO EXTRANJERO UTILIZANDO EL DOMINIO DE LOS IDIOMAS DE INGLÉS, FRANCÉS Y ESPAÑOL.

- IDENTIFICA Y MANEJA LA ETAPA DE INTEGRACIÓN EN LAS QUE SE ENCUENTRA EL PAÍS Y SU INFLUENCIA EN EL SECTOR EXPORTADOR.

- DESARROLLA ESTRATEGIAS PARA BUSCAR OPORTUNIDADES COMERCIALES EN MERCADOS EXTRANJEROS APROVECHANDO LOS BENEFICIOS DE LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA Y COMERCIAL PERTINENCIA LOS ESTUDIOS EN NEGOCIOS INTERNACIONALES OFRECEN A LOS ESTUDIANTES UN CONOCIMIENTO GLOBAL DE LA COMPLEJIDAD DE LOS NEGOCIOS.

LOS ESTUDIANTES SON APOYADOS EN LA ADQUISICIÓN DE TODAS LAS COMPETENCIAS NECESARIAS PARA TENER ÉXITO EN UN ENTORNO INTERNACIONAL. SE PRESTA ESPECIAL ATENCIÓN A LA VARIEDAD DE ENFOQUES QUE LAS EMPRESAS OPTAN PARA ADAPTAR SUS OPERACIONES INTERNACIONALES PARA LA DIVERSIDAD DE LEYES, PRÁCTICAS COMERCIALES, Y CULTURAS DE TODO EL MUNDO.

EL ÉNFASIS ESTÁ EN EL AUMENTO DE LA CAPACIDAD DE LOS ESTUDIANTES PARA COMPRENDER Y ANALIZAR LOS MODOS DE OPERACIÓN EN EL EXTRANJERO Y PARA TOMAR DECISIONES RELACIONADAS CON LAS ESTRATEGIAS DE ENTRADA Y DE GESTIÓN DE LOS MERCADOS EXTRANJEROS. LOS ESTUDIANTES DESARROLLAN LA COMUNICACIÓN Y LAS HABILIDADES ESENCIALES INTERCULTURALES. UNA VARIEDAD DE CURSOS DE NEGOCIO COMPLETA EL ENFOQUE INTERNACIONAL DEL PROGRAMA Y PREPARA A LOS ESTUDIANTES PARA UNA CARRERA EXITOSA EN UN ENTORNO INTERNACIONAL.

COMUNICACIÓN E IDIOMAS

PARA SOBRESALIR EN LOS NEGOCIOS, EL ESTUDIANTE DEBE SER CAPAZ DE TRANSMITIR SUS IDEAS CON EFICACIA Y EFICIENCIA. EL ESTUDIANTE DEBE SER UN HABLANTE COMPETENTE Y ESCRITOR, DE DOS IDIOMAS ADICIONALES A SU LENGUA MATERNA. ADEMÁS EL ESTUDIANTE, DESARROLLARÁ LA EXPERIENCIA Y LA VOLUNTAD DE TRABAJAR Y VIVIR EN EL EXTRANJERO GRACIAS AL CONOCIMIENTO DEL IDIOMA INGLÉS Y FRANCÉS.

CREATIVIDAD

EL ESTUDIANTE SERÁ CAPAZ DE CONVERTIR SUS IDEAS EN HERRAMIENTAS DE MARKETING PARA SER UN EMPLEADO ALTAMENTE VALORADO. LA CREATIVIDAD ES VITAL PARA LAS EMPRESAS MULTINACIONALES, QUE DEBEN VENDER SUS PRODUCTOS A UNA VARIEDAD DE CLIENTES.

TENDRÁ CONOCIMIENTO O EXPERIENCIA DE TRABAJO EN UNA INDUSTRIA ADICIONAL, COMO MARKETING, FINANZAS, CONTABILIDAD, GESTIÓN DE SISTEMAS DE INFORMACIÓN O DE LA LEY. COMPRENDERÁ CÓMO LA GLOBALIZACIÓN

AFECTA A LA COMUNIDAD EMPRESARIAL, A NIVEL LOCAL, NACIONAL E INTERNACIONAL.

SENSIBILIDAD CULTURAL

AL LLEVAR A CABO NEGOCIOS A NIVEL INTERNACIONAL, DEBE SER CAPAZ DE HABLAR MÁS DE UN IDIOMA Y DEBE ESTAR BIEN VERSADO EN LAS PRÁCTICAS DEL PAÍS DONDE SE TRABAJA. LA COMPRENSIÓN DE LAS NECESIDADES DE LOS CLIENTES ES CRUCIAL PARA EL ÉXITO EMPRESARIAL. EL ESTUDIANTE CONTARÁ CON LA CAPACIDAD DE ADAPTACIÓN EN AMBIENTES INTERCULTURALES. ESTAR INTERESADO EN OTRAS CULTURAS Y CÓMO LA GENTE EN ESAS CULTURAS HACEN LAS COSAS, SOBRE TODO EN LO QUE RESPECTA A LOS NEGOCIOS, IMPLICA UNA CIERTA HUMILDAD. HUMILDAD SIGNIFICA LA CREENCIA DE QUE OTRAS TIERRAS Y CULTURAS HAN DESCUBIERTO RESPUESTAS MUY INTERESANTES A LOS PROBLEMAS DE LA VIDA.

COMO UNA BUENA PERSONA DE NEGOCIOS INTERNACIONALES, DEBE ESTAR ABIERTO A Y FASCINADO POR ESAS RESPUESTAS. ESTA CARACTERÍSTICA REQUIERE LA VOLUNTAD Y LA CAPACIDAD DE ESCUCHAR BIEN Y CON VERDADERA INTENCIÓN.

PARTICIPACIÓN RESPONSABLE

LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES TIENEN QUE ENFRENTARSE A UNA FUERTE COMPETENCIA EN EL MERCADO MUNDIAL. LA COMPETENCIA ES ENTRE SOCIOS DESIGUALES ES DECIR, DESARROLLADOS Y LOS PAÍSES EN DESARROLLO. EN ESTA FUERTE COMPETENCIA, LOS PAÍSES DESARROLLADOS Y SUS EMPRESAS MULTINACIONALES ESTÁN EN UNA POSICIÓN FAVORABLE, YA QUE PRODUCEN BIENES Y SERVICIOS DE CALIDAD SUPERIOR A PRECIOS MUY BAJOS. LOS PAÍSES DESARROLLADOS TAMBIÉN TIENEN MUCHOS CONTACTOS EN EL MERCADO MUNDIAL. POR LO TANTO, A LOS PAÍSES EN DESARROLLO LES RESULTA MUY DIFÍCIL HACER FRENTE A LA COMPETENCIA DE LOS PAÍSES DESARROLLADOS.

HONESTIDAD

SORPRENDENTEMENTE, LAS DEFINICIONES DE "HONESTIDAD" Y "VERDAD" VARÍAN AMPLIAMENTE EN EL ÁMBITO EMPRESARIAL. LA GENTE A VECES OMITE INFORMACIÓN O SÓLO CUENTAN LA VERDAD QUE PIENSAN OTRAS PERSONAS NECESITAN SABER. EL HECHO DE DISEÑAR LA ÉTICA Y LA MORAL EN LA VIDA PERSONAL, EN LOS ENTORNOS DE NEGOCIO GLOBALES, LOS EJECUTIVOS NECESITAN SABER QUE PUEDEN CONTAR CON EMPLEADOS LEALES. SI NO SE ENTREGA LA VERDAD EN LAS PROMESAS DE NEGOCIO, LA REPUTACIÓN SE VERÁ AFECTADA. LOS LÍDERES MUNDIALES EFICACES PUEDEN EQUILIBRAR LA NECESIDAD DE SER CAUTOS EN CONTEXTOS DIFERENTES AL TIEMPO QUE DEMUESTRA QUE SE PUEDE SEGUIR SIENDO COMPETITIVOS.

(VER APÉNDICE 14. TABLA #14 PERFIL DE EGRESO EN TÉRMINOS DE RESULTADOS DE APRENDIZAJE)

¿QUÉ RESULTADOS O LOGROS DE LOS APRENDIZAJES RELACIONADOS CON EL DOMINIO DE TEORÍAS, SISTEMAS CONCEPTUALES, MÉTODOS Y LENGUAJES DE INTEGRACIÓN DEL CONOCIMIENTO, LA PROFESIÓN Y LA INVESTIGACIÓN DESARROLLARÁ EL FUTURO
PROFESIONAL?

EL DOMINIO DE TEORÍAS, SISTEMAS CONCEPTUALES, MÉTODOS Y LENGUAJES DE INTEGRACIÓN DEL CONOCIMIENTO, CONSTITUYEN TÉCNICAS DE TRABAJO INTELECTUAL DE GRAN IMPORTANCIA PARA EL ESTUDIANTE PARA RELACIONARLAS Y APLICARLAS AL FUTURO PROFESIONAL PARA QUE LE PERMITA OBTENER EL MÁXIMO RENDIMIENTO DE LAS PROPIAS CAPACIDADES, CUYAS ESPECIFICIDADES SE ENCUENTRAN REGISTRADAS EN EL PLAN DE ESTUDIOS DE LA CARRERA Y EN FORMA PARTICULAR EN EL ANÁLISIS MICROCURRICULAR DE LOS SYLLABUS DE LAS ASIGNATURAS Y, EN EL MODELO EDUCATIVO-PEDAGÓGICO DE LA UCSG, CUYOS LINEAMIENTOS SON DE OBSERVANCIA TRANSVERSAL PARA ESTUDIANTES Y DOCENTES (UCSG, 2012-2016) .

- EL DOMINIO DE TEORÍAS, SISTEMAS CONCEPTUALES, MÉTODOS Y LENGUAJES DE INTEGRACIÓN DEL CONOCIMIENTO, CONSTITUYEN TÉCNICAS DE TRABAJO INTELECTUAL DE GRAN IMPORTANCIA PARA EL ESTUDIANTE PARA RELACIONARLAS Y APLICARLAS AL FUTURO PROFESIONAL PARA QUE LE PERMITA OBTENER EL MÁXIMO RENDIMIENTO DE LAS PROPIAS CAPACIDADES, CUYAS ESPECIFICIDADES SE ENCUENTRAN REGISTRADAS EN EL PLAN DE ESTUDIOS DE LA CARRERA Y EN FORMA PARTICULAR EN EL ANÁLISIS MICROCURRICULAR DE LOS SYLLABUS DE LAS ASIGNATURAS Y, EN EL MODELO EDUCATIVO-PEDAGÓGICO DE LA UCSG, CUYOS LINEAMIENTOS SON DE OBSERVANCIA TRANSVERSAL PARA ESTUDIANTES Y DOCENTES
(UCSG, 2012-2016) .

DOMINIO DE TEORÍAS

LAS ÁREAS DE ESTUDIO DENTRO DE ESTE TEMA INCLUYEN DIFERENCIAS EN LOS SISTEMAS LEGALES, SISTEMAS POLÍTICOS, LA POLÍTICA ECONÓMICA, EL LENGUAJE, LAS NORMAS DE CONTABILIDAD, LAS NORMAS LABORALES, NIVEL DE VIDA, REGLAMENTOS, CULTURA LOCAL, LA CULTURA CORPORATIVA, MERCADO DE DIVISAS, ARANCELES DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN, ACUERDOS COMERCIALES, EL CLIMA, LA EDUCACIÓN Y MUCHOS OTROS TÓPICOS. CADA UNO DE ESTOS FACTORES PUEDE REQUERIR CAMBIOS EN LA FORMA QUE OPERAN LAS UNIDADES DE NEGOCIOS DE UN

PAÍS A OTRO.

LA CONDUCCIÓN DE LAS OPERACIONES INTERNACIONALES DEPENDE DE LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA Y LOS MEDIOS CON LOS QUE LAS LLEVAN A CABO. LAS OPERACIONES AFECTAN Y SON AFECTADOS POR LOS FACTORES FÍSICOS, SOCIALES Y EL ENTORNO COMPETITIVO:

1. LAS VENTAJAS DE PROPIEDAD: (MARCA COMERCIAL, TÉCNICAS DE PRODUCCIÓN, LAS CAPACIDADES EMPRESARIALES, RENDIMIENTOS A ESCALA). LAS VENTAJAS DE PROPIEDAD EN ESPECÍFICO SE REFIEREN A LAS VENTAJAS COMPETITIVAS DE LAS EMPRESAS QUE DESEAN PARTICIPAR EN LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA (IED). CUAN MAYORES SEAN LAS VENTAJAS COMPETITIVAS DE LAS EMPRESAS DE INVERSIÓN, MÁS QUE SON PROPENSOS A PARTICIPAR EN SU PRODUCCIÓN EN EL EXTRANJERO.

2. LAS VENTAJAS DE LA UBICACIÓN: (EXISTENCIA DE MATERIAS PRIMAS, SALARIOS BAJOS, IMPUESTOS O TARIFAS ESPECIALES) LAS ATRACCIONES DE LOCALIZACIÓN SE REFIEREN A LOS PAÍSES O REGIONES ALTERNATIVAS, PARA LA REALIZACIÓN DEL VALOR DE LA ADICIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE LAS EMPRESAS MULTINACIONALES. CUANTO MÁS LOS RECURSOS INMÓVILES, NATURALES O CREADOS, QUE LAS EMPRESAS NECESITAN UTILIZAR CONJUNTAMENTE CON SUS PROPIAS VENTAJAS COMPETITIVAS, A FAVOR DE UNA PRESENCIA EN UN PAÍS EXTRANJERO, CUANTAS MÁS EMPRESAS OPTAN POR AUMENTAR O EXPLOTAR SUS VENTAJAS ESPECÍFICAS O MEDIANTE LA PARTICIPACIÓN EN LA IED.

3. LAS VENTAJAS DE INTERNALIZACIÓN: (VENTAJAS DE LA PRODUCCIÓN PROPIA EN LUGAR DE PRODUCIR A TRAVÉS DE UN ACUERDO DE ASOCIACIÓN, COMO LA CONCESIÓN DE LICENCIAS O UNA EMPRESA CONJUNTA). LAS EMPRESAS PUEDEN ORGANIZAR LA CREACIÓN Y EXPLOTACIÓN DE SUS COMPETENCIAS BÁSICAS. LOS MAYORES SERÁN LOS BENEFICIOS NETOS DE LA INTERNALIZACIÓN DE LOS MERCADOS DE PRODUCTOS INTERMEDIOS TRANSFRONTERIZOS, ES MÁS PROBABLE UNA FIRMA PREFERIRÁN PARTICIPAR EN LA MISMA PRODUCCIÓN EN EL EXTRANJERO EN LUGAR DE LA LICENCIA PARA EL DERECHO A HACERLO.

DOMINIO DE SISTEMAS CONCEPTUALES

LAS NORMAS INTERNACIONALES DE NEGOCIOS SE CENTRA EN LO SIGUIENTE:

1. LA SENSIBILIZACIÓN DE LA INTERRELACIÓN DE LAS POLÍTICAS POLÍTICOS DE UN PAÍS Y LAS PRÁCTICAS ECONÓMICAS SOBRE LA OTRA;

2. EL APRENDIZAJE PARA MEJORAR LAS RELACIONES COMERCIALES INTERNACIONALES A TRAVÉS DE ESTRATEGIAS DE COMUNICACIÓN ADECUADAS;

3. LA COMPRENSIÓN DEL ENTORNO EMPRESARIAL GLOBAL, ES DECIR, LA INTERCONEXIÓN DE LOS SISTEMAS CULTURALES, POLÍTICOS, LEGALES, ECONÓMICOS Y ÉTICOS.

4. EXPLORAR CONCEPTOS BÁSICOS QUE SUBYACEN EN LAS FINANZAS INTERNACIONALES, GESTIÓN, MARKETING Y RELACIONES COMERCIALES; Y

5. LA IDENTIFICACIÓN DE LAS FORMAS DE PROPIEDAD DE NEGOCIOS Y OPORTUNIDADES DE NEGOCIO INTERNACIONALES. AL CENTRARSE EN ESTOS SISTEMAS CONCEPTUALES, LOS ESTUDIANTES OBTENDRÁN UNA MEJOR COMPRENSIÓN DE LA ECONOMÍA POLÍTICA DE LOS PAÍSES. SE TRATA DE HERRAMIENTAS QUE AYUDEN A LOS FUTUROS HOMBRES DE NEGOCIOS QUE CIERRAN LA BRECHA ECONÓMICA Y POLÍTICA ENTRE LOS PAÍSES, CATEGORIZADOS ACTUALMENTE POR EL INGRESO PER CÁPITA DE SUS HABITANTES.

DOMINIO DE MÉTODOS

LOS ESTUDIANTES DOMINARÁN MÉTODOS NECESARIOS PARA LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LOS NEGOCIOS, TALES COMO: LA SELECCIÓN DEL TIPO DE OPERACIÓN, ESCOGER EL MEDIO DE ENTRADA PARA EL NEGOCIO INTERNACIONAL, SELECCIÓN DEL MODO DE NEGOCIOS, DETERMINACIÓN DE LOS FACTORES FÍSICOS Y SOCIALES, ADEMÁS DE LA IDENTIFICACIÓN DE LOS RIESGOS ESTRATÉGICOS, OPERACIONALES, POLÍTICOS, AMBIENTALES, ECONÓMICOS Y FINANCIEROS DEL NEGOCIO.

DOMINIO DE LENGUAJES

UNA VENTAJA CONSIDERABLE EN NEGOCIOS INTERNACIONALES SE OBTIENE A TRAVÉS DEL CONOCIMIENTO DE LOS CONTEXTOS Y ENTORNOS INTERNACIONALES; ASÍ COMO EN EL USO DEL LENGUAJE. ENTRES LAS PRINCIPALES VENTAJAS DE SER UN EMPRESARIO INTERNACIONAL CON FLUIDEZ EN EL IDIOMA LOCAL SE INCLUYEN LAS SIGUIENTES:

1. TENER LA CAPACIDAD DE COMUNICARSE DIRECTAMENTE CON LOS COLABORADORES Y CLIENTES.

2. OBTENER COMPETENCIAS EN LA TRADUCCIÓN CULTURAL PARA EL CIERRE DE NEGOCIACIONES EXITOSAS.

3. GANAR EL RESPETO DE LOS CLIENTES Y EMPLEADOS DE HABLAR CON ELLOS EN SU LENGUA NATIVA.

EN MUCHOS CASOS, ES REALMENTE IMPOSIBLE OBTENER UNA COMPRENSIÓN DE LOS HÁBITOS DE COMPRA DE UNA CULTURA SIN ANTES TOMARSE EL TIEMPO PARA ENTENDER LA CULTURA. EJEMPLOS DEL BENEFICIO DE LA COMPRENSIÓN DE LA CULTURA LOCAL SON LOS SIGUIENTES:

1. SER CAPAZ DE PROPORCIONAR TÉCNICAS DE MARKETING QUE ESTÁN DISEÑADOS ESPECÍFICAMENTE PARA EL MERCADO LOCAL.

2. CONOCER CÓMO OTRAS EMPRESAS OPERAN Y LO QUE PODRÍAN O NO SER TABÚES SOCIALES.

3. PRACTICAR LA COMPRENSIÓN DE LA ESTRUCTURA TEMPORAL DE UN ÁREA. ALGUNAS SOCIEDADES ESTÁN MÁS ENFOCADOS EN "LLEGAR A TIEMPO", MIENTRAS QUE OTROS SE CENTRAN EN HACER NEGOCIOS EN "EL MOMENTO ADECUADO".

4. ASOCIARSE CON OTRAS PERSONAS QUE NO SABEN VARIOS IDIOMAS, SIENDO LOS IDIOMAS DECLARADOS EN LA CARRERA EL INGLÉS Y EL FRANCÉS.

¿QUÉ RESULTADOS O LOGROS DE LOS APRENDIZAJES RELATIVOS A LAS CAPACIDADES COGNITIVAS Y COMPETENCIAS GENÉRICAS SON NECESARIAS PARA EL FUTURO EJERCICIO PROFESIONAL?

LAS COMPETENCIAS DEL FUTURO EJERCICIO PROFESIONAL ESTÁN ORIENTADAS A LA INTEGRACIÓN Y ACTIVACIÓN DE CONOCIMIENTOS, HABILIDADES, DESTREZAS, ACTITUDES Y VALORES, QUE DETERMINARÁN EL BUEN DESEMPEÑO EN CONTEXTOS COMPLEJOS QUE SE DESARROLLAN EN LOS DIVERSOS CAMPOS DE DESEMPEÑO DE LA PROFESIÓN DENTRO DE UN CONTEXTO DETERMINADO. PARA LA CARRERA DE NEGOCIOS INTERNACIONALES SE DISPONE DE LAS CAPACIDADES QUE HAN SIDO ORGANIZADAS SEGÚN EL ÁREA DE DESEMPEÑO (ARGUDIN, 2001).

RESULTADOS DE APRENDIZAJE RELACIONADOS A LAS CAPACIDADES COGNITIVAS

- IDENTIFICA Y ANALIZA ASPECTOS LEGALES, ECONÓMICOS, POLÍTICOS, OPERATIVOS, FINANCIEROS, SOCIALES Y COMPETITIVOS, RELACIONADOS A LOS MERCADOS INTERNACIONALES.

- DESARROLLA ESTRATEGIAS DE INCURSIÓN INTERNACIONAL A TRAVÉS DE LA IDENTIFICACIÓN DE LAS OPORTUNIDADES QUE BRINDAN LA FORMACIÓN DE DISTINTOS BLOQUES ECONÓMICOS Y LOS PROCESOS DE INTEGRACIÓN, PARA EL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA Y DE LA COMUNIDAD.

- ANALIZA EL COMPORTAMIENTO DE LAS VARIABLES MACRO Y MICRO ECONÓMICAS COMO FUNDAMENTO PARA LA ECONOMÍA INTERNACIONAL.

- CONTROLA Y EVALÚA EL DESARROLLO DE LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES PARA LOGRAR EL POSICIONAMIENTO DE LOS PRODUCTOS EN EL MERCADO EXTRANJERO UTILIZANDO EL DOMINIO DE LOS IDIOMAS DE INGLÉS, FRANCÉS Y ESPAÑOL - RELACIONA LOS CONTENIDOS DE LA FORMACIÓN ECONÓMICA BÁSICA CON LA ECONOMÍA INTERNACIONAL Y LAS FINANZAS INTERNACIONALES COMO BASE PARA ESTUDIO LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA Y LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES DE MANERA SOSTENIBLE Y RESPONSABLE CON EL MEDIO AMBIENTE.

- ADMINISTRA LAS OPERACIONES LOGÍSTICAS DE TRANSPORTE Y DISTRIBUCIÓN EN EL COMERCIO INTERNACIONAL HACIENDO USO DE LOS IDIOMAS INGLÉS, FRANCÉS Y ESPAÑOL.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE RELACIONADOS A LAS COMPETENCIAS GENÉRICAS.

- MANEJA HERRAMIENTAS PARA LA COMPRENSIÓN LECTORA Y EL ANÁLISIS DE LOS PROBLEMAS ECONÓMICOS Y CUANTITATIVOS DE LA GESTIÓN EMPRESA EN LOS IDIOMAS ESPAÑOL, INGLÉS Y FRANCÉS.

- ESTABLECE RELACIONES INTERPERSONALES QUE FAVORECEN EL TRABAJO EN EQUIPO Y EL DESARROLLO DE SU LIDERAZGO DE SERVICIO, DE UNA FORMA EMPÁTICA Y RESPETUOSA EN DIFERENTES AMBIENTES SOCIALES Y CULTURALES.

- DISEÑA Y APLICA ESTRATEGIAS DE CRECIMIENTO INTERNACIONAL, IDENTIFICANDO LAS ALTERNATIVAS MÁS CONVENIENTES DE ACUERDO AL ENTORNO, PARA EL ALCANCE DE OBJETIVOS DE UNA EMPRESA EN EL CORTO, MEDIANO Y LARGO PLAZO.

- IDENTIFICA LAS ETAPAS DE INTEGRACIÓN EN LAS QUE SE ENCUENTRA EL PAÍS Y SU INFLUENCIA EN LAS EXPORTACIONES DE BIENES Y SERVICIOS DEL ECUADOR.

¿QUÉ RESULTADOS O LOGROS DE LOS APRENDIZAJES QUE SE RELACIONAN CON EL MANEJO DE MODELOS, PROTOCOLOS, PROCESOS Y PROCEDIMIENTOS PROFESIONALES E INVESTIGATIVOS SON NECESARIOS PARA EL

DESEMPEÑO DEL FUTURO PROFESIONAL?

EL ESTUDIANTE DE LA CARRERA DE NEGOCIOS INTERNACIONALESESTABLECE RELACIONES INTERPERSONALES QUE FAVORECEN EL TRABAJO EN EQUIPO Y EL DESARROLLO DE SU LIDERAZGO DE SERVICIO, DE UNA FORMA EMPÁTICA Y RESPETUOSA EN DIFERENTES AMBIENTES SOCIALES Y CULTURALES, IDENTIFICA Y ANALIZA ASPECTOS LEGALES, ECONÓMICOS, POLÍTICOS, OPERATIVOS, FINANCIEROS, SOCIALES Y COMPETITIVOS, RELACIONADOS A LOS MERCADOS INTERNACIONALES, ADMINISTRA LAS OPERACIONES LOGÍSTICAS DE TRANSPORTE Y DISTRIBUCIÓN EN EL COMERCIO INTERNACIONAL HACIENDO USO DE LOS IDIOMAS INGLÉS, FRANCÉS Y ESPAÑOL, DISEÑA Y APLICA ESTRATEGIAS DE CRECIMIENTO INTERNACIONAL, IDENTIFICANDO LAS ALTERNATIVAS MÁS CONVENIENTES DE ACUERDO AL ENTORNO, PARA EL ALCANCE DE OBJETIVOS DE UNA EMPRESA EN EL CORTO, MEDIANO Y LARGO PLAZO, ANALIZA EL COMPORTAMIENTO DE LAS VARIABLES MACRO Y MICRO ECONÓMICAS COMO FUNDAMENTO PARA LA ECONOMÍA INTERNACIONAL, MANEJA HERRAMIENTAS PARA LA COMPRENSIÓN LECTORA Y EL ANÁLISIS DE LOS PROBLEMAS ECONÓMICOS Y CUANTITATIVOS DE LA GESTIÓN EMPRESA EN LOS IDIOMAS ESPAÑOL, INGLÉS Y FRANCÉS, RELACIONA LOS CONTENIDOS DE LA FORMACIÓN ECONÓMICA BÁSICA CON LA ECONOMÍA INTERNACIONAL Y LAS FINANZAS INTERNACIONALES COMO BASE PARA ESTUDIO LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA Y LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES DE MANERA SOSTENIBLE Y RESPONSABLE CON EL MEDIO AMBIENTE, DESARROLLA ESTRATEGIAS DE INCURSIÓN INTERNACIONAL A TRAVÉS DE LA IDENTIFICACIÓN DE LAS OPORTUNIDADES QUE BRINDAN LA FORMACIÓN DE DISTINTOS BLOQUES ECONÓMICOS Y LOS PROCESOS DE INTEGRACIÓN, PARA EL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA Y DE LA COMUNIDAD, DESARROLLA ELEMENTOS DE PLANEACIÓN ESTRATÉGICA EN EL MARCO DE LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES SEGÚN LOS OBJETIVOS ORGANIZACIONALES, SUS RECURSOS Y SUS ESTRATEGIAS Y PARA CONTRIBUIR CON EL EQUILIBRIO DE LA BALANZA COMERCIAL, CONTROLA Y EVALÚA EL DESARROLLO DE LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES PARA LOGRAR EL POSICIONAMIENTO DE LOS PRODUCTOS EN EL MERCADO EXTRANJERO UTILIZANDO EL DOMINIO DE LOS IDIOMAS DE INGLÉS, FRANCÉS Y ESPAÑOL, IDENTIFICA LAS ETAPAS DE INTEGRACIÓN EN LAS QUE SE ENCUENTRA EL PAÍS Y SU INFLUENCIA EN LAS EXPORTACIONES DE BIENES Y SERVICIOS DEL ECUADOR Y DESARROLLA ESTRATEGIAS PARA BUSCAR OPORTUNIDADES COMERCIALES EN MERCADOS EXTRANJEROS APROVECHANDO LOS BENEFICIOS DE LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA Y COMERCIAL.

MODELOS:

A. MODELOS DE APRENDIZAJE

- ADMINISTRA LAS OPERACIONES LOGÍSTICAS DE TRANSPORTE Y DISTRIBUCIÓN EN EL COMERCIO INTERNACIONAL HACIENDO USO DE LOS IDIOMAS INGLÉS, FRANCÉS Y ESPAÑOL.

- DISEÑA Y APLICA ESTRATEGIAS DE CRECIMIENTO INTERNACIONAL, IDENTIFICANDO LAS ALTERNATIVAS MÁS CONVENIENTES DE ACUERDO AL ENTORNO, PARA EL ALCANCE DE OBJETIVOS DE UNA EMPRESA EN EL CORTO, MEDIANO Y LARGO PLAZO.

- RELACIONA LOS CONTENIDOS DE LA FORMACIÓN ECONÓMICA BÁSICA CON LA ECONOMÍA INTERNACIONAL Y LAS FINANZAS INTERNACIONALES COMO BASE PARA ESTUDIO LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA Y LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES DE MANERA SOSTENIBLE Y RESPONSABLE CON EL MEDIO AMBIENTE.

- MANEJA HERRAMIENTAS PARA LA COMPRENSIÓN LECTORA Y EL ANÁLISIS DE LOS PROBLEMAS ECONÓMICOS Y CUANTITATIVOS DE LA GESTIÓN EMPRESA EN LOS IDIOMAS ESPAÑOL, INGLÉS Y FRANCÉS.

B. PROTOCOLOS

- ESTABLECE RELACIONES INTERPERSONALES QUE FAVORECEN EL TRABAJO EN EQUIPO Y EL DESARROLLO DE SU LIDERAZGO DE SERVICIO, DE UNA FORMA EMPÁTICA Y RESPETUOSA EN DIFERENTES AMBIENTES SOCIALES Y CULTURALES.

C. PROCESOS

- IDENTIFICA LAS ETAPAS DE INTEGRACIÓN EN LAS QUE SE ENCUENTRA EL PAÍS Y SU INFLUENCIA EN LAS EXPORTACIONES DE BIENES Y SERVICIOS DEL ECUADOR.

- IDENTIFICA Y ANALIZA ASPECTOS LEGALES, ECONÓMICOS, POLÍTICOS, OPERATIVOS, FINANCIEROS, SOCIALES Y COMPETITIVOS, RELACIONADOS A LOS MERCADOS INTERNACIONALES.

- DESARROLLA ELEMENTOS DE PLANEACIÓN ESTRATÉGICA EN EL MARCO DE LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES SEGÚN LOS OBJETIVOS ORGANIZACIONALES, SUS RECURSOS Y SUS ESTRATEGIAS Y PARA CONTRIBUIR CON EL EQUILIBRIO DE LA BALANZA COMERCIAL.

- RELACIONA LOS CONTENIDOS DE LA FORMACIÓN ECONÓMICA BÁSICA CON LA ECONOMÍA INTERNACIONAL Y LAS FINANZAS INTERNACIONALES COMO BASE PARA ESTUDIO LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA Y LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES DE MANERA SOSTENIBLE Y RESPONSABLE CON EL MEDIO AMBIENTE.

D. PROCEDIMIENTOS PROFESIONALES

- CONTROLA Y EVALÚA EL DESARROLLO DE LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES PARA LOGRAR EL POSICIONAMIENTO DE LOS PRODUCTOS EN EL MERCADO EXTRANJERO UTILIZANDO EL DOMINIO DE LOS IDIOMAS DE INGLÉS, FRANCÉS Y ESPAÑOL.

- DESARROLLA ESTRATEGIAS PARA BUSCAR OPORTUNIDADES COMERCIALES EN MERCADOS EXTRANJEROS APROVECHANDO LOS BENEFICIOS DE LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA Y COMERCIAL.

- ANALIZA EL COMPORTAMIENTO DE LAS VARIABLES MACRO Y MICRO ECONÓMICAS COMO FUNDAMENTO PARA LA ECONOMÍA INTERNACIONAL.

- DESARROLLA ESTRATEGIAS DE INCURSIÓN INTERNACIONAL A TRAVÉS DE LA IDENTIFICACIÓN DE LAS OPORTUNIDADES QUE BRINDAN LA FORMACIÓN DE DISTINTOS BLOQUES ECONÓMICOS Y LOS PROCESOS DE INTEGRACIÓN, PARA EL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA Y DE LA COMUNIDAD.

Objeto de estudio:

¿CUÁL ES EL OBJETO DE ESTUDIO DE LA PROFESIÓN?

EL OBJETO DE ESTUDIO ES:

LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LAS EMPRESAS EN CONTEXTOS DE ACELERADA GLOBALIZACIÓN, A TRAVÉS DEL INTERCAMBIO DE BIENES Y SERVICIOS, REGULADO BAJO UNA POLÍTICA EXTERIOR VIGENTE Y CONSIDERANDO TÉCNICAS NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL.

EL OBJETO DE ESTUDIO ESPECÍFICO ES:

LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LAS EMPRESAS A TRAVÉS DE DISEÑOS, ESTRATEGIAS, OPERACIONES Y PROCESOS INNOVADORES QUE LES PERMITAN COMPETIR CON ÉXITO EN LOS MERCADOS INTERNACIONALES Y GLOBALES, A PARTIR DEL ANÁLISIS DEL ENTORNO ECONÓMICO, POLÍTICO, TECNOLÓGICO, CULTURAL Y ECOLÓGICO DE LOS MERCADOS EXTRANJEROS PARA DETECTAR, CONOCER Y EVALUAR LAS NUEVAS TENDENCIAS DE LOS CONSUMIDORES Y DESARROLLAR LAS OPERACIONES DE INTERNACIONALIZACIÓN; CON LA APLICACIÓN EFECTIVA DE DOS IDIOMAS EXTRANJEROS COMO HERRAMIENTAS FUNDAMENTALES PARA LA COMUNICACIÓN EN EL ÁMBITO MUNDIAL; CONTRIBUYENDO AL CRECIMIENTO ECONÓMICO Y AL DESARROLLO SOCIAL DEL PAÍS A PARTIR DE LOS OBJETIVOS DEL PLAN NACIONAL DEL BUEN VIVIR Y DEL CAMBIO DE LA MATRIZ PRODUCTIVA DE UNA MANERA SOSTENIBLE Y SOCIALMENTE RESPONSABLE CON LOS ACTORES.

CON EL PROPÓSITO DE ALCANZAR TODAS LAS ARISTAS DEL OBJETO DE ESTUDIO PROPUESTO, SE HAN ESTABLECIDO NÚCLEOS ESTRUCTURANTES PARA CADA UNIDAD DE ORGANIZACIÓN CURRICULAR Y NÚCLEOS PROBLÉMICOS QUE SERÁN ANALIZADOS; Y QUE LA CARRERA AYUDARÁ A RESOLVER EN CADA UNO DE LOS SEMESTRES, LOS MISMOS QUE A SU VEZ ESTÁN RELACIONADOS CON LA CÁTEDRA INTEGRADORA Y CON EL PROYECTO INTEGRADOR QUE SE REALIZARÁ EN CADA UNO DE DICHOS SEMESTRES.

NÚCLEO ESTRUCTURANTE UNIDAD DE ORGANIZACIÓN BÁSICA: ANÁLISIS Y OPERACIONES DE LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES (I A IV SEMESTRE) NÚCLEO ESTRUCTURANTE UNIDAD DE ORGANIZACIÓN PROFESIONAL: DISEÑO, DESARROLLO, INTERNACIONALIZACIÓN Y CONTROL DE LOS NEGOCIOS (V A VIII SEMESTRE) NÚCLEO ESTRUCTURANTE UNIDAD DE ORGANIZACIÓN DE TITULACIÓN: FORTALECIMIENTO DE LAS RELACIONES INTERNACIONALES (IX SEMESTRE) NÚCLEO PROBLÉMICO I SEMESTRE: ANÁLISIS DE LAS TEORÍAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL Y DIAGNÓSTICO DEL FLUJO DE NEGOCIOS INTERNACIONALES EN ECUADOR NÚCLEO PROBLÉMICO II SEMESTRE: ADAPTACIÓN DE PRODUCTOS NACIONALES DE ACUERDO PREFERENCIAS DE CONSUMIDORES INTERNACIONALES NÚCLEO PROBLÉMICO III SEMESTRE: MEJORAMIENTO DE LOS PROCESOS LOGÍSTICOS DE TRANSPORTE Y VIALIDAD PARA EL FLUJO DE MERCANCÍAS HACIA LOS MERCADOS INTERNACIONALES NÚCLEO PROBLÉMICO IV SEMESTRE: ANÁLISIS DE LA POLÍTICA COMERCIAL DEL ECUADOR PARA PROMOVER EL FLUJO DEL COMERCIO INTERNACIONAL NÚCLEO PROBLÉMICO V SEMESTRE: FORTALECIMIENTO DE PEQUEÑAS Y MEDIANAS Y GRANDES EMPRESAS A TRAVÉS DE LAS ETAPAS DE LA INTERNACIONALIZACIÓN E INVERSIONES PARA CONTRIBUIR A LA REGULACIÓN DE FLUJOS DE IMPORTACIONES Y EQUILIBRIO DE LA BALANZA COMERCIAL NÚCLEO PROBLÉMICO VI SEMESTRE: DISEÑO DE ESTRATEGIAS PARA ADMINISTRAR LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES A TRAVÉS DE LA IMPLEMENTACIÓN DE LA PLANEACIÓN ESTRATÉGICA NÚCLEO PROBLÉMICO VII SEMESTRE: MEJORAMIENTO DE LAS CAPACIDADES DEL TALENTO HUMANO EN TÉRMINOS DE CONOCIMIENTO Y HABILIDADES CULTURALES PARA EJECUTAR NEGOCIACIONES EXITOSAS EN LOS MERCADOS INTERNACIONALES NÚCLEO PROBLÉMICO VIII SEMESTRE: EFECTIVIDAD PARA LA EJECUCIÓN Y EL CONTROL DE NEGOCIOS INTERNACIONALES, EXPANSIÓN DE EMPRESAS NACIONALES EN EL EXTRANJERO TRAVÉS DE LAS DIFERENTES ETAPAS DE LA INTERNACIONALIZACIÓN NÚCLEO PROBLÉMICO IX SEMESTRE: CONSOLIDACIÓN DE LOS PROCESOS DE INTEGRACIÓN REGIONAL Y MUNDIAL Y LA RELACIÓN CON LA SITUACIÓN GEOPOLÍTICA DEL PAÍS.

Modalidad titulación:

EXAMEN DE GRADO O DE FIN DE CARRERA, PROYECTOS DE INVESTIGACIÓN, MODELO DE NEGOCIOS, EMPRENDIMIENTOS