



Oferta vigente del Sistema de Educación Superior del Ecuador:

Impresión realizada el: 08-05-2021



Detalle de la carrera

IES: UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA ECOTEC
Siglas: ECOTEC
Código sniese: 1077
Tipo de financiamiento: PARTICULAR AUTOFINANCIADA
Sitio web: <https://www.ecotec.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: COMERCIO
Programa: COMERCIO
Título que otorga: LICENCIADO/A EN COMERCIO
Codificación: 1077-650416A01-P-0916
Lugar de ejecución: SEDE MATRIZ
Provincia: GUAYAS
Cantón: SAMBORONDÓN
Ciudad: SAMBORONDÓN
Duración: 8 PERIODOS
Periodo académico: ORDINARIO
Semanas de periodo académico:16
Modalidad: PRESENCIAL
Valor de la matrícula: \$ 290,00
Valor del arancel: \$ 3.300,00
N° de resolución del CES: RPC-SO-15-NO.309-2020
Estado actual: APROBADO POR EL CES
Fecha de aprobación: 2019-05-06
Año de aprobación: 2019
Años de vigencia: 10 años.
Vigente hasta: 2029-05-06
N° de horas: 5.760 Horas.



Oferta vigente del Sistema de Educación Superior del Ecuador:

Impresión realizada el: 08-05-2021



Detalle de la carrera

Requisitos de ingreso:

COPIA A COLOR DE LA CÉDULA DE IDENTIDAD O CIUDADANÍA, O PASAPORTE CON LA VISA EN EL CASO DE ESTUDIANTES EXTRANJEROS. COPIA A COLOR DEL CERTIFICADO DE VOTACIÓN DE LAS ÚLTIMAS ELECCIONES O CONSULTA POPULAR. COPIA DEL TÍTULO DE BACHILLER. CERTIFICADO DE CONDUCTA Y/O RECOMENDACIÓN PERSONAL. DOS FOTOS ACTUALIZADAS, A COLOR, TAMAÑO CARNET. APROBAR EL CURSO DE NIVELACIÓN DE LA UNIVERSIDAD. APROBAR LAS PRUEBAS PSICOLÓGICAS Y ENTREVISTA DE ORIENTACIÓN VOCACIONAL.

Objetivo general:

GESTIONAR LOS PROCESOS DE PRODUCCIÓN, DISTRIBUCIÓN, CAMBIO Y CONSUMO DE BIENES Y SERVICIOS EN LAS DIFERENTES ENTIDADES QUE PARTICIPAN EN EL MERCADO GLOBAL, A TRAVÉS DE LA ENSEÑANZA PROBLÉMICA Y LA PROPUESTA DE PROYECTOS CON ESTRATEGIAS INTEGRADORAS, MULTIDISCIPLINARIAS Y TRANSDISCIPLINARIAS DE COMERCIALIZACIÓN Y MERCADEO ORIENTADAS AL CRECIMIENTO EMPRESARIAL DE FORMA ÉTICA, OBJETIVA Y HUMANISTA, COMPROMETIDOS CON EL DESARROLLO DEL PAÍS, QUE ORIENTEN SU GESTIÓN A LA GENERACIÓN DE EMPRENDIMIENTOS PARA APORTAR AL PROCESO TRANSFORMADOR DE LA MATRIZ PRODUCTIVA BUSCANDO LA INSERCIÓN ESTRATÉGICA DE BIENES Y SERVICIOS EN EL MERCADO.

Perfil de ingreso:

LOS ASPIRANTES A LA CARRERA DE COMERCIO DE LA UNIVERSIDAD ECOTEC DEBEN CUMPLIR CON EL SIGUIENTE PERFIL:

- VOCACIÓN DEFINIDA POR LAS ACTIVIDADES DE COMERCIALIZACIÓN LA CUAL SERÁ CORROBORADA A TRAVÉS DE LAS PRUEBAS PSICOLÓGICAS (APLICADAS A SU INGRESO A LA UNIVERSIDAD- EN EL CURSO DE NIVELACIÓN).
- HABILIDADES LINGÜÍSTICAS Y COMUNICATIVAS BÁSICAS PARA SU PARTICIPACIÓN ACTIVA EN EL PROCESO DE APRENDIZAJE, ASÍ COMO LA ELABORACIÓN DE REPORTE ACADÉMICOS.
- CAPACIDAD COMPRESIVA Y EL RAZONAMIENTO LÓGICO FORMAL PARA RESOLVER EJERCICIOS Y PROBLEMAS.
- DESARROLLO DE VALORES ÉTICOS Y MORALES.
- HABILIDADES BÁSICAS EN LA UTILIZACIÓN DE LOS MÉTODOS Y TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN PARA SER APLICADOS DURANTE SU PROCESO DE FORMACIÓN.
- MANEJO DE TÉCNICAS DE ESTUDIO Y USO DE LAS TICS QUE LES PERMITA UN ALTO Y EFICIENTE DESEMPEÑO ACADÉMICO.
- CAPACIDAD DE RAZONAMIENTO ABSTRACTO, SÍNTESIS Y ANÁLISIS
- SENSIBILIDAD FRENTE A LOS PROBLEMAS ECONÓMICOS, POLÍTICOS Y SOCIALES, Y SUS REPERCUSIONES.
- ADAPTABILIDAD PARA EL TRABAJO EN EQUIPO.

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?

- DEMOSTRAR SU SENTIDO HUMANISTA PARA EL DESARROLLO Y OPTIMIZACIÓN DEL TALENTO HUMANO QUE SE DESENVUELVE EN EL ÁREA COMERCIAL.
- DESARROLLAR SU SENTIDO ÉTICO AL MOMENTO DE GESTIONAR LAS RELACIONES COMERCIALES PROPIAS DE SU PROFESIÓN.
- PARTICIPAR EN EL DESARROLLO DE PROYECTOS QUE IMPLIQUEN EL TRABAJO INTER, TRANS Y MULTIDISCIPLINARIO, APLICANDO LAS TEORÍAS COMERCIALES PERTINENTES AL CONTEXTO EN EL QUE SE DESENVUELVA.
- DESARROLLAR HABILIDADES DE LIDERAZGO QUE PERMITA ADMINISTRAR EFICIENTEMENTE EL TALENTO HUMANO COMERCIAL.
- CONTAR CON LAS CAPACIDADES NECESARIAS PARA ANALIZAR LA INFORMACIÓN CONTABLE, FINANCIERA, ECONÓMICA, CON LA FINALIDAD DE PROPONER O REALIZAR LA TOMA DE DECISIONES EN SU ÁMBITO PROFESIONAL.
- DESARROLLAR APTITUDES PARA GENERAR INFORMES INHERENTES AL ÁREA COMERCIAL QUE PERMITA A LOS ADMINISTRADORES LA TOMA DE DECISIONES ADECUADAS Y EFICIENTES QUE COADYUVEN AL DESARROLLO SOSTENIBLE DE LAS ORGANIZACIONES.
- APLICAR HERRAMIENTAS INNOVADORAS QUE PERMITAN AMPLIAR EL HORIZONTE COMERCIAL Y ESTABLECER UN EFICAZ

ACERCAMIENTO EL
CLIENTE POTENCIAL.

¿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?

; CONTAR CON UNA FORMACIÓN TEÓRICA, SÓLIDA, AMPLIA, DIVERSIFICADA Y ACTUALIZADA, EN DONDE QUEDEN CONTEMPLADAS LAS DISTINTAS

PROPUESTAS DE PLANIFICACIÓN Y TÉCNICAS COMERCIALES CLÁSICAS Y DE VANGUARDIA DE LA GESTIÓN COMERCIAL.

; DISPONER DE CONOCIMIENTO SOBRE LOS CONCEPTOS Y HERRAMIENTAS MÁS ACTUALES DE PLANIFICACIÓN, ORGANIZACIÓN, DIRECCIÓN,

COORDINACIÓN Y CONTROL COMERCIAL EN EL ANÁLISIS DE CASOS DE ESTUDIO.

- DOMINAR LAS BASES DE LA MERCADOTECNIA PARA LOGRAR UNA FORMACIÓN ESENCIAL CON RIGOR PROFESIONAL QUE LE PERMITA

SOLUCIONAR PROBLEMAS CON SU LABOR PROFESIONAL.

; TENER UNA COMPRENSIÓN INTEGRAL DE LA TEORÍA COMERCIAL PARA LA TOMA DE DECISIONES Y LA PLANIFICACIÓN E INSERCIÓN ESTRATÉGICA

DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS ECUATORIANOS EN LOS DISTINTOS MERCADOS.

- CONOCER EL ÁMBITO FINANCIERO REGIONAL Y MUNDIAL, Y SU RELACIÓN CON LA ECONOMÍA PARA LA INSERCIÓN ESTRATÉGICA DE LOS

PRODUCTOS Y SERVICIOS ECUATORIANOS EN LOS DISTINTOS MERCADOS.

; DISCRIMINAR Y DETERMINAR LOS FUNDAMENTOS TEÓRICOS APLICABLES A LA ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS PRINCIPALMENTE EN EL ÁMBITO

DE LA GESTIÓN COMERCIAL Y LOS PROCESOS DE PRODUCCIÓN, DISTRIBUCIÓN, CAMBIO Y CONSUMO DE BIENES Y SERVICIOS, CON LA APLICACIÓN

DE HERRAMIENTAS TECNOLÓGICAS, ESTADÍSTICAS Y MATEMÁTICAS. ; CONOCER LOS PRINCIPIOS BÁSICOS DE LAS DISCIPLINAS AFINES A LA MERCADOTECNIA COMO SON LA ECONOMÍA, LA CONTABILIDAD, EL

DERECHO, ENTRE OTRAS.

¿QUÉ RESULTADOS O LOGROS DE LOS APRENDIZAJES RELATIVOS A LAS CAPACIDADES COGNITIVAS Y COMPETENCIAS GENÉRICAS

SON NECESARIAS PARA EL FUTURO EJERCICIO PROFESIONAL?

; LIDERAR PLANES DE CAPACITACIÓN Y DESARROLLO, TANTO PERSONAL COMO PROFESIONAL DEL TALENTO HUMANO ENFOCADO EN EL DESARROLLO

COMERCIAL ACORDE A LAS EXPECTATIVAS DE CRECIMIENTO INSTITUCIONAL.

; DESARROLLAR LA CAPACIDAD DE TRABAJAR EN EQUIPO E INDIVIDUALMENTE BRINDANDO DIVERSAS SOLUCIONES PARA CADA PROBLEMÁTICA,

CONSIDERANDO EL ENTORNO EN QUE SE DESARROLLE.

; IDENTIFICAR Y VALORAR LAS IMPLICACIONES DE CADA POSIBLE DECISIÓN EN LA PLANIFICACIÓN, IMPLEMENTACIÓN Y GESTIÓN COMERCIAL,

DE ACUERDO AL ÁMBITO EN QUE SE DESENVUELVA.

; TENER DISPOSICIÓN PARA INTEGRARSE EN UN GRUPO MULTIDISCIPLINARIO DE TRABAJO, QUE LE PERMITA ADQUIRIR Y APORTAR CONOCIMIENTO

EN LA SOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE GERENCIAL COMERCIAL Y OPERACIONALIZACIÓN DEL SECTOR PRODUCTIVO Y DE LAS ESTRATEGIAS DE

MERCADEO.

; FOMENTAR UNA ACTITUD REFLEXIVA Y CRÍTICA EN DIFERENTES PROBLEMÁTICAS DE LA GESTIÓN COMERCIAL.

; ASESORAR EN TEMAS DE PLANIFICACIÓN COMERCIAL, ORGANIZACIÓN Y ADMINISTRACIÓN DE EQUIPOS COMERCIALES Y DETERMINAR

HERRAMIENTAS EVALUATIVAS DEL PERSONAL LIGADO A LA EVOLUCIÓN Y ALCANCE DE OBJETIVOS TRAZADOS.

; INVESTIGAR LOS PROBLEMAS CONCERNIENTES A SU CAMPO PROFESIONAL UTILIZANDO EN FORMA PERMANENTE EL MÉTODO CIENTÍFICO PARA

LA SOLUCIÓN DE PROBLEMÁTICAS DE LA GESTIÓN COMERCIAL.

; DESARROLLAR LA CAPACIDAD DE ABSTRACCIÓN PARA AISLAR LOS ELEMENTOS ESENCIALES EN CADA PROBLEMA QUE PRETENDA RESOLVER EN EL

ÁMBITO DE LA GESTIÓN COMERCIAL.

; SER CAPAZ DE EXPONER ADECUADAMENTE LOS RESULTADOS DE SU QUEHACER PROFESIONAL EN FORMA VERBAL Y ESCRITA.

¿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?

; POSEER UNA SÓLIDA FORMACIÓN EN MÉTODOS MATEMÁTICOS, ESTADÍSTICOS Y FINANCIEROS QUE LE PERMITAN BRINDAR SOLUCIONES AFECTIVAS A LOS DIFERENTES DESAFÍOS COMERCIALES QUE PUEDAN SURGIR.

; FORMULAR, PROPONER Y EJECUTAR PLANES, PROGRAMAS Y PROYECTOS ORIENTADOS A LA INVESTIGACIÓN DE

MERCADOS META, ACORDE A LOS

OBJETIVOS INSTITUCIONALES EN EL QUE SE DESENVUELVE.

; DOMINAR CONOCIMIENTOS METODOLÓGICOS DE HERRAMIENTAS DE MERCADOTECNIA Y DE LOS DIFERENTES MÉTODOS CUANTITATIVOS, ASÍ

COMO DE SOFTWARE Y PAQUETERÍA PARA LLEVAR ACABO EL ANÁLISIS DE PROBLEMAS DE LA PRODUCCIÓN, LA DISTRIBUCIÓN, EL CAMBIO Y EL

CONSUMO DE LOS BIENES Y SERVICIOS, QUE TIENEN INCIDENCIA EN LOS RESULTADOS DE LAS ORGANIZACIONES Y DE LA SOCIEDAD EN GENERAL.

; DESARROLLAR UNA MAYOR CAPACIDAD DE INTEGRACIÓN ENTRE EL ÁMBITO COMERCIAL CON LA PRÁCTICA EMPRESARIAL, PERMITIÉNDOLE

COLABORAR EFECTIVAMENTE EN ACTIVIDADES CLAVE DE LA EMPRESA, TALES COMO LA ADMINISTRACIÓN FINANCIERA, LA PLANEACIÓN ESTRATÉGICA,

LOGÍSTICA.

; INVESTIGAR LOS PROBLEMAS CONCERNIENTES A SU CAMPO PROFESIONAL UTILIZANDO EN FORMA PERMANENTE EL MÉTODO CIENTÍFICO, CON

RESPONSABILIDAD PROFESIONAL.

; UTILIZAR LOS DIFERENTES MÉTODOS CUANTITATIVOS PARA RESOLVER PROBLEMAS QUE SEAN SUSCEPTIBLES DE SER CUANTIFICADOS.

; UTILIZAR LOS INSTRUMENTOS NECESARIOS PARA ALCANZAR LA EFICIENCIA EN SU ÁMBITO DE DESEMPEÑO, BENEFICIANDO INTEGRALMENTE A

LA EMPRESA, CONCEBIDA ÉSTA COMO UN AGENTE ECONÓMICO.

; APLICAR LAS HERRAMIENTAS DE LAS MATEMÁTICAS, LA ESTADÍSTICA, Y LOS MÉTODOS CUANTITATIVOS Y CUALITATIVOS PARA FORMULACIÓN Y

SOLUCIÓN DE PROBLEMAS COMERCIALES QUE SOPORTARÁ LA TOMA DE DECISIONES.

; DOMINAR MODELOS ANALÍTICOS QUE DESARROLLEN SU CAPACIDAD DE INVESTIGAR Y LE AYUDEN A RESOLVER PROBLEMAS PROFESIONALES.

; MOSTRAR APERTURA PARA LA ACTUALIZACIÓN E INNOVACIÓN CONSTANTE DENTRO DE SU DISCIPLINA

Objeto de estudio:

¿CUÁL ES EL OBJETO DE ESTUDIO DE LA PROFESIÓN?

LA CARRERA DE LICENCIATURA EN COMERCIO FORMA PROFESIONALES CON LAS COMPETENCIAS PARA PLANEAR E IMPLEMENTAR UNA CORRECTA

GESTIÓN COMERCIAL, BASÁNDOSE EN EL CONOCIMIENTO DE LAS OPERACIONES DEL SECTOR PRODUCTIVO ADEMÁS DE LAS ESTRATEGIAS DE

MERCADEO QUE LE PERMITAN APROVECHAR LAS OPORTUNIDADES TANTO A NIVEL NACIONAL COMO INTERNACIONAL Y LLEVEN A LA EMPRESA U

ORGANIZACIÓN A UNA ACERTADA TOMA DE DECISIONES QUE FACULTE LA INSERCIÓN ESTRATÉGICA DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS ECUATORIANOS EN

LOS DISTINTOS MERCADOS

Modalidad titulación:

EXAMEN DE GRADO O DE FIN DE CARRERA, PROYECTOS DE INVESTIGACIÓN, ANÁLISIS DE CASOS