

**Oferta vigente del Sistema de Educación Superior del Ecuador:**

Impresión realizada el: 08-05-2021

**Detalle de la carrera**

IES:	UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DEL ECUADOR
Siglas:	UIDE
Código sniese:	1041
Tipo de financiamiento:	PARTICULAR AUTOFINANCIADA
Sitio web:	https://www.uide.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:	1041-6504181A01-P-1701
Lugar de ejecución:	SEDE MATRIZ
Provincia:	PICHINCHA
Cantón:	DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO
Ciudad:	QUITO
Duración:	8 PERIODOS
Periodo académico:	ORDINARIO
Semanas de periodo académico:	16
Modalidad:	PRESENCIAL
Valor de la matrícula:	\$ 324,45
Valor del arancel:	\$ 3.245,45
Nº de resolución del CES:	RPC-SO-13-NO.252-2020
Estado actual:	APROBADO POR EL CES
Fecha de aprobación:	2019-10-30
Año de aprobación:	2019
Años de vigencia:	10 años.
Vigente hasta:	2029-10-30
Nº de estudiantes por paralelo:	15 estudiantes.
Convenio con otras entidades:	<ul style="list-style-type: none">- FUNDACIÓN JANUS- PROEXPORT COLOMBIA- INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR AMERICAN JUNIOR COLLEGE-GUARPRIECUADOR CÍA. LTDA.
Nº 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:**

- POSEER TITULO DE BACHILLER O SU EQUIVALENTE
- DOCUMENTACIÓN PERSONAL COPIA A COLOR DE CÉDULA DE IDENTIDAD Y CERTIFICADO DE VOTACIÓN
- EXAMEN DE INGRESO A UIDE

Objetivo general:

FORMAR PROFESIONALES EN EL ÁMBITO DE NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL, DE ALTO NIVEL PROFESIONAL, INTELECTUAL Y COMPETITIVO, ACTITUD PROACTIVA CON LOS CONOCIMIENTOS NECESARIOS, QUE LE PERMITAN CONOCER LA DINÁMICA ACTUAL EN QUE SE ENCUENTRAN LAS ORGANIZACIONES DEL MUNDO.

Perfil de ingreso:

A NIVEL DE CONOCIMIENTOS:

- MATEMÁTICAS: CONOCIMIENTOS GENERALES A NIVEL DE BACHILLERATO.
- INFORMÁTICA: APLICACIONES INFORMÁTICAS BÁSICAS Y OTRAS APLICACIONES PARA EL MANEJO DE BASE DE DATOS BIBLIOGRÁFICAS.
- IDIOMAS: CONOCIMIENTOS BÁSICOS DEL IDIOMA INGLÉS.

A NIVEL DE APTITUDES Y CAPACIDADES BÁSICAS:

- RAZONAMIENTO NUMÉRICO: HABILIDAD Y RAPIDEZ Y EXACTITUD PARA EL CÁLCULO, PARA MANIPULAR CIFRAS Y RESOLVER PROBLEMAS CUANTIFICABLES.
- RAZONAMIENTO ESPACIAL: CAPACIDAD PARA IMAGINARSE VOLÚMENES Y SUPERFICIES EN 3 Y 2 DIMENSIONES. HABILIDAD PARA INTERPRETAR GRÁFICOS Y MAPAS.
- RAZONAMIENTO LÓGICO: CAPACIDAD PARA ENTENDER LAS RELACIONES ENTRE LOS HECHOS Y ENCONTRAR LAS CAUSAS QUE LOS PRODUJERON, PREVER CONSECUENCIAS Y ASÍ PODER RESOLVER PROBLEMAS DE UNA MANERA COHERENTE.
- CAPACIDAD DE ATENCIÓN Y CONCENTRACIÓN: CAPACIDAD DE CENTRAR LA ATENCIÓN VOLUNTARIAMENTE SOBRE UN OBJETO O UNA ACTIVIDAD QUE SE ESTÁ REALIZANDO DEJANDO FUERA DEL PROCESO, HECHOS QUE OCURREN ALREDEDOR COMO SONIDOS Y RUIDOS DEL AMBIENTE.
- CAPACIDAD DE ATENCIÓN Y CONCENTRACIÓN: CAPACIDAD DE CENTRAR LA ATENCIÓN VOLUNTARIAMENTE SOBRE UN OBJETO O UNA ACTIVIDAD QUE SE ESTÁ REALIZANDO DEJANDO FUERA DEL PROCESO, HECHOS QUE OCURREN ALREDEDOR COMO SONIDOS Y RUIDOS DEL AMBIENTE.
- RAZONAMIENTO ABSTRACTO: FACILIDAD PARA EXTRAER DATOS DE ENTRADA Y SALIDA DE UNA SITUACIÓN PROBLÉMICA E IMAGINAR SOLUCIONES. CAPACIDAD DE OBSERVACIÓN Y DE PERCIBIR DETALLES DE OBJETOS, FENÓMENOS O SUCESES, DETERMINANDO SINGULARIDADES Y APRECIANDO DIFERENCIAS.

A NIVEL DE PERSONALIDAD

EL ESTUDIANTE QUE ASPIRA A ESTA CARRERA DEBE TENER COMO CUALIDADES BÁSICAS:

- SOCIAL: ABIERTO A LAS RELACIONES SOCIALES Y CONTACTO CON LA GENTE, DISPUESTO AL TRABAJO EN EQUIPO, ABIERTO A LAS CRÍTICAS Y BUEN NEGOCIADOR.
- LÍDER: MUY SEGURÓ DE SÍ MISMO, MENTALIDAD ABIERTA Y CON DISPOSICIÓN A LIDERAR GRUPOS DIVERSOS. CAPACIDAD PARA DELEGAR A OTROS Y COMPARTIR SUS IDEAS.
- RESPONSABLE: APTO PARA AFRONTAR LOS RETOS Y TAREAS CON ACEPTABLE NIVEL DE PERFECCIÓN, CONSTANTE EN SUS LOGROS Y METAS A PESAR DE LAS DIFICULTADES QUE PRESENTEN EL ENTORNO O LOS CONTEXTOS.

- EMPRENDEDOR: CON UNA ACTITUD DECISIVA Y ORIENTADA A ASUMIR ACCIONES CON RIESGOS RAZONADOS Y ACUCIOSOS EN EL ANÁLISIS DE LOS CONTEXTOS QUE LOS RODEAN Y EN EL CUAL PUEDEN OBSERVAR FORMAS DE ACTUAR Y GESTIONAR ACCIONES DE ÍNDOLE COMERCIAL.

Perfil de egreso:

EL PROFESIONAL DE LA CARRERA DE NEGOCIOS INTERNACIONALES DE LA UIDE, ESTARÁ EN CAPACIDAD DE GENERAR CONOCIMIENTOS TEÓRICO -PRÁCTICOS, SUSTENTADOS EN APLICACIONES TÉCNICAS EN ESCENARIOS CAMBIANTES FRENTE AL MUNDO GLOBALIZADO, PODRÁ IDENTIFICAR, EVALUAR Y CONTRIBUIR A RESOLVER LOS PROBLEMAS DE LA BALANZA COMERCIAL (DÉFICIT), DESDE UN ÁMBITO QUE PERMITA DISMINUIR LA DEPENDENCIA COMERCIAL, EN TÉRMINOS DE PRODUCTOS ELABORADOS CON MATERIAS PRIMAS NACIONALES; PODRÁ ESTUDIAR NUEVOS MERCADOS, PLANIFICANDO LA APLICABILIDAD DE PROYECTOS DE INTERNACIONALIZACIÓN DE LOS PRODUCTOS PRODUCIDOS CON LA EJECUCIÓN DE LA NUEVA MATRIZ PRODUCTIVA, SE DESEMPEÑARÁ EN EL CAMPO LABORAL CUMPLIENDO LOS PRINCIPIOS DE ENTES SOCIALMENTE RESPONSABLES, CON COMPROMISO ÉTICO CON EL MEDIO AMBIENTE, COMERCIAL, CULTURAL Y ECONÓMICO, Y SU AMPLIO COMPROMISO CON LA COLECTIVIDAD.

EL DESARROLLO DE LAS CAPACIDADES Y ACTITUDES, LO REALIZARÁN CON DECISIÓN INVESTIGADORA, DEMOSTRANDO INTERÉS POR APRENDER LOS PROCESOS DE INTERNACIONALIZACIÓN DE MERCADOS, EXPORTACIONES DE MATERIAS PRIMAS, REDUCCIÓN DE IMPORTACIONES DE PRODUCTOS GENERADOS CON TOTAL CALIDAD Y ABASTECIMIENTO EN EL TERRITORIO NACIONAL; ESTOS PROCEDIMIENTOS ENMARCADOS EN EL CONOCIMIENTO DE MÉTODOS Y MECANISMOS DE CADENAS DE DISTRIBUCIÓN Y ABASTECIMIENTO, QUE INTEGREN LA COMPRENSIÓN DE ASIGNATURAS PLANTEADAS EN EL DISEÑO CURRICULAR. SU ACTIVIDAD PROFESIONAL ESTARÁ ENMARCADA EN LA PRÁCTICA DIARIA DE VALORES REFERENTES A LA HONESTIDAD, RESPETO Y CRITICIDAD.

CONSIDERANDO LO ANTERIOR, LA CARRERA DE NEGOCIOS INTERNACIONALES DE LA UIDE POSIBILITARÁ CUMPLIR CON CIERTOS LOGROS DE APRENDIZAJES QUE PERMITAN EL DESARROLLO DE LAS CAPACIDADES Y ACTITUDES DE LOS NUEVOS PROFESIONALES, ASÍ SE TIENE (SEGÚN MALLA CURRICULAR):

CONOCE CÓMO FUNCIONAN LAS FINANZAS EN EL MUNDO NACIONAL E INTERNACIONAL.

ENTIENDE LAS RELACIONES ENTRE LA EMPRESA Y EL USO DE TIC'S

ENTIENDE EL MUNDO DE LAS EMPRESAS FAMILIARES Y ESTRATEGIAS PARA SU GESTIÓN.

CONOCE LAS HABILIDADES DE LA ADMINISTRACIÓN DEL TALENTO HUMANO.

CONOCE Y DESARROLLA HABILIDADES DE LIDERAZGO Y TRABAJO EN EQUIPO.

IDENTIFICA LAS HABILIDADES DE LA GESTIÓN DE CALIDAD.

APRENDE E INVESTIGA EN MERCADOS Y NEGOCIOS INTERNACIONALES.

DESARROLLA HABILIDADES PARA EL MARKETING INTERNACIONAL.

APRENDE SOBRE LA TOMA DE DECISIONES GERENCIALES Y HERRAMIENTAS

CONOCE LOS PARÁMETROS DE LA LEGISLACIÓN NACIONAL EN RELACIÓN A LA COMUNICACIÓN.

CONOCE SOBRE LEGISLACIÓN INTERNACIONAL Y DE ADUANAS.

DESARROLLA HABILIDADES PARA PREPARAR Y EVALUAR PROYECTOS SUSTENTABLES

MANEJA LA CADENA DE ABASTECIMIENTO, DISTRIBUCIÓN Y TRANSPORTE MULTIMODAL

CONOCE Y APLICA NORMAS DE CONTROL Y AUDITORÍA

DESARROLLA ELEMENTOS DE SEGUROS Y BANCA

APRENDE SOBRE GERENCIA DE COMERCIO EXTERIOR, SUS HABILIDADES Y DESTREZA

CONOCE LOS NEGOCIOS VÍA DIGITAL Y SU MERCADEO

MANEJA LOS ASPECTOS ÉTICOS Y TECNOLÓGICOS DE LA PROFESIÓN

CONOCE LA REALIDAD NACIONAL Y CÓMO SE GESTIONA EN EL MUNDO DE LOS NEGOCIOS

GENERAR PROYECTOS DE EMPRENDIMIENTO

APRENDE SOBRE GERENCIA DE COMERCIO EXTERIOR, SUS HABILIDADES Y DESTREZA

CONOCE LOS NEGOCIOS VÍA DIGITAL Y SU MERCADO

MANEJA LOS ASPECTOS ÉTICOS Y DEONTOLÓGICOS DE LA PROFESIÓN

CONOCE LA REALIDAD NACIONAL Y CÓMO SE GESTIONA EN EL MUNDO DE LOS NEGOCIOS

GENERAR PROYECTOS DE EMPRENDIMIENTO

ESTOS LOGROS Y RESULTADOS DE APRENDIZAJE PERMITIRÁN AL LICENCIADO EN NEGOCIOS INTERNACIONALES DE LA UIDE SER CODICIAZO Y PREFERIDO POR SUS FORTALEZAS Y COMPETENCIAS INNOVADORAS EN COMERCIO EXTERIOR, Y EN NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL, SU COMPROMETIMIENTO PROFESIONAL PERMITIRÁ CUMPLIR CON EL OBJETIVO 12 DEL PLAN DEL BUEN VIVIR: 'GARANTIZAR LA SOBERANÍA Y LA PAZ, PROFUNDIZAR LA INSERCIÓN ESTRATÉGICA EN EL MUNDO Y LA INTEGRACIÓN LATINOAMERICANA'.

LA CARRERA DE LICENCIATURA EN NEGOCIOS INTERNACIONALES DE LA UIDE, SEGÚN SUS NÚCLEOS BÁSICOS ESTÁ ORIENTADA A LA GESTIÓN DE LOS RECURSOS EMPRESARIALES Y DEL ENTORNO, GESTIÓN COMERCIAL Y DE MERCADO, PROCESO ADMINISTRATIVO Y HERRAMIENTAS CUANTITATIVAS GERENCIALES, RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIAL.

EL DESARROLLO DE CAPACIDADES, HABILIDADES Y DESTREZAS, ENMARCAN EL PROCESO DE APRENDIZAJE, GENERANDO CON ELLO NEGOCIACIONES INTERNACIONALES, DE ALCANCE MUNDIAL, FOMENTANDO EXCELENTE RELACIONES INTERNACIONALES CON LOS PAÍSES LATINOAMERICANOS Y DEMÁS CONSENSO INTERNACIONAL.

EL ESTUDIANTE AL FINALIZAR SU FORMACIÓN PROFESIONAL, DEBERÁ SER CAPAZ DE DEMOSTRAR SUS CAPACIDADES RELACIONADAS CON CONOCIMIENTOS (SABER), HABILIDADES Y DESTREZAS (SABER HACER) Y ACTITUDES (SABER SER).

POR LO TANTO AL FINALIZAR SU CARRERA HABRÁ DESARROLLADO LOS SIGUIENTES LOGROS O RESULTADOS ALCANZADOS EN TODO SU PROCESO DE APRENDIZAJE, EN LOS ASPECTOS COGNITIVOS, PRÁCTICOS Y CONDUCTUALES:

CAPACIDAD DE INVESTIGAR, INDAGAR Y ANALIZAR LAS FLUCTUACIONES DEL MUNDO DE LOS NEGOCIOS, SUS RELACIONES INTERNACIONALES, ECONÓMICAS Y CULTURALES QUE INFLUYEN EN EL INTERCAMBIO DE BIENES Y SERVICIOS, ENMARCADOS EN LOS PROCEDIMIENTOS LEGALES DE COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL DEL ECUADOR Y EL CONTEXTO MUNDIAL, CON MIRAS A DESARROLLAR ACTIVIDADES DE TRANSABILIDAD COMERCIAL PARA PROMOVER EL BIENESTAR EMPRESARIAL, DEL ESTADO Y LA REGIÓN.

CONOCIMIENTOS PARA ADMINISTRAR PROYECTOS, PLANES DE NEGOCIOS, QUE PERMITAN COLOCAR NUEVOS PRODUCTOS EN LOS MERCADOS.

CAPACIDADES PARA UTILIZAR TÉCNICAS Y MÉTODOS DE SIMULACIÓN DE ESCENARIOS COMERCIALES A NIVEL DE EMPRESAS Y PAÍSES (PROCESO DE ADMINISTRACIÓN DEL RIESGO Y ALEATORIEDAD EN LA DEMANDA POTENCIAL DE MERCADO)

CAPACIDADES PARA EL MANEJO DE PROCESOS DE INVESTIGACIÓN DE MERCADOS, ACUERDOS COMERCIALES Y CONOCIMIENTOS DE DERECHO INTERNACIONAL.

DESARROLLO DE HABILIDADES CON EL PROPÓSITO DE APLICAR CONOCIMIENTOS CIENTÍFICOS ? TÉCNICOS EN INVESTIGACIÓN, ASESORÍA, EMPRENDIMIENTO Y GERENCIA DE PROYECTOS DE DESARROLLO, BAJO UN ENFOQUE DE CUMPLIMIENTO DE LEYES, ACUERDOS Y NORMAS COMERCIALES, CON SÓLIDOS VALORES HUMANOS QUE SE EXPRESAN EN UNA CULTURA DE PROTECCIÓN DEL AMBIENTE, DEFENSA DE LA IDENTIDAD Y COMPROMISO CON LA REALIDAD SOCIOECONÓMICA DEL PAÍS Y LA REGIÓN.

CAPACIDADES PARA EL DESARROLLO EN TEMAS DE ASESORÍA E INVESTIGACIÓN MERCANTIL, SIENDO SIEMPRE INNOVADOR, INDEPENDIENTE, CREATIVO, ÉTICO, Y CON RESPONSABILIDAD SOCIAL Y AMBIENTAL.

ENTIENDE EL BIENESTAR EN LA ECONOMÍA QUE SE LOGRA CUANDO LOS MERCADOS SON LIBRES Y CÓMO AFECTAN AL BIENESTAR LOS IMPUESTOS Y LAS FIJACIONES DE PRECIOS.

CAPACIDADES DE REUNIR E INTERPRETAR DATOS RELEVANTES PARA EMITIR JUICIOS QUE INCLUYAN UNA REFLEXIÓN SOBRE TEMAS RELEVANTES DE ÍNDOLE SOCIAL, CIENTÍFICA O ÉTICA.

LOS LOGROS DE LOS APRENDIZAJES RELACIONADOS CON EL DOMINIO DE TEORÍAS (LEYES DE OFERTA Y DEMANDA, TEORÍAS DE COMERCIO EXTERIOR, TRATADOS DE LIBRE COMERCIO, CONVENIOS INTERNACIONALES, RELACIONES BILATERALES, ACUERDOS INTERNACIONALES, ETC.); ASÍ COMO SISTEMAS CONCEPTUALES (PROYECTOS, EMPRENDIMIENTOS EMPRESARIALES; ASOCIACIONES BENEFICIARIAS EN ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA), MÉTODOS Y LENGUAJES DE INTEGRACIÓN DEL CONOCIMIENTO, PERMITIRÁN AL LICENCIADO EN NEGOCIOS INTERNACIONALES DE LA UIDE FORTALECERSE EN LA GENERACIÓN DE COMPETENCIAS INNOVADORAS EN MATERIA DE COMERCIO EXTERIOR, Y EN NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL, SU COMPROMETIMIENTO PROFESIONAL PERMITIRÁ CUMPLIR CON EL OBJETIVO 10:

IMPULSAR LA TRANSFORMACIÓN DE LA MATRIZ Y EL OBJETIVO7: GARANTIZAR LOS DERECHOS DE LA NATURALEZA Y PROMOVER LA SOSTENIBILIDAD AMBIENTAL TERRITORIAL Y GLOBAL. SU INTEGRACIÓN AL MUNDO GLOBALIZADO COMO UN EXPERTO EN NEGOCIACIÓN Y, COMO UNA PERSONA COMPROMETIDA AL RESPETO DE LAS CULTURAS DE LAS NACIONES Y AL MEDIO AMBIENTE.

LOS RESULTADOS DE APRENDIZAJE, CONSTITUYEN EN SÍ LO QUE EL ESTUDIANTE DEBE CONOCER Y SER CAPAZ DE HACER AL TERMINAR LA CARRERA, UNA ASIGNATURA O GRADUARSE Y DESCRIBIR COMO ESTO SE VA A VERIFICAR. A LA VEZ EL CRITERIO RESULTADOS O LOGROS DEL APRENDIZAJE SE DIVIDE EN DOS SUB- CRITERIOS, RESULTADOS O LOGROS LOS APRENDIZAJES ESPECÍFICOS Y RESULTADOS O LOGROS DEL APRENDIZAJE GENÉRICOS (ANDRADE X, 2013). LAS COMPETENCIAS GENÉRICAS SON HABILIDADES O DESTREZAS, ACTITUDES Y CONOCIMIENTOS TRANSVERSALES QUE SE REQUIEREN EN CUALQUIER ÁREA PROFESIONAL, QUE SON TRANSFERIBLES A UNA GRAN VARIEDAD DE ÁMBITOS DE DESEMPEÑO Y QUE FORTALECEN LA EMPLEABILIDAD. ESTAS COMPETENCIAS SON POTENCIADAS PRINCIPALMENTE A TRAVÉS DE METODOLOGÍAS ACTIVAS CENTRADAS EN EL ESTUDIANTE Y EN SU DESARROLLO INTERACTÚAN ELEMENTOS DE ORDEN COGNITIVO Y MOTIVACIONAL., MEDIANTE LO CUAL SE DESARROLLA ACTITUDES DE TRANSFORMACIÓN PROFESIONAL CON EL COMPROMISO DEL APRENDIZAJE A LO LARGO DE LA VIDA; EN CONCLUSIÓN LOS RESULTADOS GENÉRICOS CORRESPONDEN A AQUELLOS QUE SE ESPERA QUE UN ESTUDIANTE DE CUALQUIER CARRERA, Y EN EL CASO DE ESTA ESCUELA, LA CARRERA DE NEGOCIOS INTERNACIONALES PUEDA DEMOSTRAR HABERLOS ADQUIRIDOS AL TERMINO DE SUS ESTUDIOS (ANDRADE X, 2013) .

A) RESULTADOS DE APRENDIZAJE ESPECÍFICOS:

RESULTADOS COGNITIVOS (DOMINIO COGNITIVO)

UTILIZA LOS CONOCIMIENTOS CIENTÍFICOS, LOS PROCESOS BÁSICOS RELACIONADOS CON LA NEGOCIACIÓN Y EL INTERCAMBIO, PARA APlicARLOS ENTRE EMPRESAS NACIONALES Y EXTRANJERAS, ASÍ COMO ENTRE ESTADOS DE LA REGIÓN Y DEL CONTEXTO MUNDIAL, MEJORANDO Y/O MANTENIENDO EXCELENTEs RELACIONES NACIONALES E INTERNACIONALES.

GENERA CONOCIMIENTOS PARA ADMINISTRAR PROYECTOS, PLANES DE NEGOCIOS, QUE PERMITAN COLOCAR NUEVOS PRODUCTOS EN LOS MERCADOS.

IDENTIFICA Y DIAGNÓSTICA LAS OPORTUNIDADES Y AMENAZAS QUE EL MERCADO NACIONAL Y GLOBAL PRESENTA; ANALIZA, Y REALIZA ESTRATEGIAS OPERATIVAS PARA EL APROVECHAMIENTO DE LAS POTENCIALIDADES DE LAS EMPRESAS FRENTE A ESTOS ESCENARIOS, TOMANDO EN CUENTA LA INFORMACIÓN DISPONIBLE, TANTO CUALITATIVAMENTE COMO CUANTITATIVAMENTE, CON EL FIN DE TOMAR DECISIONES QUE INVOLUCREN EL COMPROMETIMIENTO DE RECURSOS HUMANOS, MATERIALES Y FINANCIEROS.

EVALÚA LA FACTIBILIDAD DE LAS DISTINTAS ALTERNATIVAS DE INVERSIÓN INTERNACIONAL, CONSIDERANDO LAS DIFERENTES FUENTES DE FINANCIAMIENTO QUE ESTÁN EN FUNCIÓN DEL TIPO DE CAMBIO ENTRE LOS PAÍSES PARTICIPANTES, MEJORANDO CON ELLO LA ESTRUCTURA ÓPTIMA DE CAPITAL PARA LA EMPRESA QUE REPRESENTAN.

IDENTIFICA, EVALÚA Y CONTRIBUYE A RESOLVER LOS PROBLEMAS DE SUSTITUCIÓN DE IMPORTACIONES A TRAVÉS DE LA APLICACIÓN DE UN CONJUNTO DE ESTRATEGIAS Y PRINCIPIOS DE ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA QUE CONLLEVAN A COLOCAR EFECTIVAMENTE LOS PRODUCTOS DE ORIGEN NACIONAL EN LOS MERCADOS NACIONALES E INTERNACIONALES. PLANTEA ESTRATÉGICAMENTE EL PROBLEMA DE DEPENDENCIA COMERCIAL Y EXPRESA CUALES SON LAS VARIABLES ALEATORIAS, CONTROLABLES Y NO CONTROLABLES DE MAYOR RELEVANCIA A SER ANALIZADAS.

ASEGURA QUE LA EMPRESA CONSTRUYA UN MODELO DE GESTIÓN INCLUYENTE CON RESPONSABILIDAD SOCIAL, SUSTENTABLE Y AMIGABLE CON EL AMBIENTE.

IDENTIFICA LAS TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN NECESARIAS QUE PERMITAN ESTABLECER ACUERDOS COMERCIALES DE LARGO PLAZO Y CON NIVELES DE RENTABILIDAD ADECUADOS PARA LAS PARTES, APOYÁNDOSE EN ESCENARIOS CAMBIANTES CON SIMULACIONES EN SOFTWARE ACTUALIZADOS, Y LA UTILIZACIÓN DE RECURSOS TEÓRICOS APRENDIDOS EN LAS AULAS DE ESTUDIO UNIVERSITARIO.

B) RESULTADOS DE APRENDIZAJE GENÉRICOS:

RESULTADOS CONDUCTUALES (DOMINIO AFECTIVO)

TRABAJA EN GRUPOS COLABORATIVOS, CUYO ACCIONAR VA DESDE LA ELABORACIÓN DE BASES DE DATOS ESTADÍSTICOS, HASTA LA PLANIFICACIÓN Y GESTIÓN DE PROCESOS DE INTERCAMBIO DE LOS BIENES Y SERVICIOS GENERADOS EN LA UNIDAD ECONÓMICA EN LA QUE LABORA. CONSTRUYENDO CON ELLO COMPETENCIAS CREATIVAS Y CRÍTICAS EN SU DESEMPEÑO PROFESIONAL.

ESTABLECE LÍNEAS DE INVESTIGACIÓN, QUE LE PERMITAN INTERPRETAR, ARGUMENTAR Y SISTEMATIZAR LA EVOLUCIÓN DE LOS MERCADOS, CON ACTITUDES MULTIDISCIPLINARIAS QUE RESUELVEN PROBLEMAS INMEDIATOS, ANTEPONIENDO LAS CAPACIDADES COGNITIVAS DE DESARROLLO DE LA CREATIVIDAD Y LA INNOVACIÓN EN EL EJERCICIO PROFESIONAL.

DEMUESTRA ACTITUD POSITIVA FRENTE A DILEMAS ÉTICOS EN EL MUNDO EMPRESARIAL DE LOS NEGOCIOS A NIVEL NACIONAL E INTERNACIONAL. ACEPTA LAS CONSECUENCIAS DE SUS ACTOS EN SUS RELACIONES PROFESIONALES CON EL ESTADO, CON PERSONAS, CON OBJETOS O PRODUCTOS, EN SITUACIONES DE DILEMAS ÉTICOS EN EL CAMPO DE LA PROFESIÓN.

SE DESEMPEÑA EN EL CAMPO LABORAL, APLICANDO CONCEPTOS TEÓRICOS Y PRÁCTICOS ACORDES A LAS MEGATENDENCIAS DEL MUNDO GLOBALIZADO, CON COMPROMISO SOCIAL Y ÉTICA PROFESIONAL.

CONOCE LOS CÓDIGOS PROFESIONALES EN EL ÁREA DEL DERECHO Y NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL, QUE LO OBLIGAN LEGAL Y MORALMENTE A APLICAR SUS CONOCIMIENTOS DE FORMA QUE BENEFICIEN A LAS EMPRESAS EN LAS QUE LABORAN, A SUS CLIENTES Y A LA SOCIEDAD EN GENERAL, SIN CAUSAR NINGÚN PERJUICIO.

DESARROLLA HABILIDADES COMUNICATIVAS ACORDES CON LA CULTURA EMPRESARIAL Y LOS ESTADOS PARTICIPANTES EN LA ACTIVIDAD COMERCIAL. (VERBALES Y NO VERBALES).

DESPLEGAR LA CAPACIDAD PARA VALORAR Y PARTICIPAR EN PROYECTOS QUE REQUIEREN TRABAJO DE EQUIPO.

MANEJAR EXIGENCIAS COMPETITIVAS EN EL TIEMPO ADECUADO, INCLUYENDO ESTUDIOS PROPIOS Y VALORACIÓN CRÍTICA

RESULTADOS PRÁCTICOS (DOMINIO PSICOMOTOR).

UTILIZA CON EFECTIVIDAD LA COMUNICACIÓN ESCRITA REALIZADA A TRAVÉS DE INFORMES, DOCUMENTOS DE TRABAJO, ETC.

UTILIZA CON EFECTIVIDAD LA COMUNICACIÓN ORAL REALIZADA A TRAVÉS DE PONENCIAS, EXPOSICIONES O EN REUNIONES DE TRABAJO.

DEMUESTRA INTERÉS CON RESPECTO A LA REALIDAD ACTUAL A NIVELES LOCAL, NACIONAL O INTERNACIONAL VINCULADOS A LA CARRERA Y A LA PROFESIÓN.

SE INFORMA SOBRE TEMAS CONTEMPORÁNEOS Y LA UTILIZACIÓN ADECUADA DE DIFERENTES FUENTES DE INFORMACIÓN, ASÍ COMO, SU CAPACIDAD PARA ANALIZARLOS Y RELACIONARLOS CON SU PROFESIÓN.

APLICA CONOCIMIENTOS ADQUIRIDOS PARA TRATAR LOS PROBLEMAS DE ABASTECIMIENTO DE SUMINISTROS.

POSEER DESTREZAS CLAVES PARA TRATAR NEGOCIACIONES CONFLICTIVAS.

RECONOCER, EVALUAR Y TRATAR PROBLEMAS EMERGENTES EN TÉRMINOS COMERCIALES EN FORMA APROPIADA.

POR LO TANTO, LOS RESULTADOS DE APRENDIZAJE ESPECÍFICOS, AL IGUAL QUE LOS RESULTADOS DE APRENDIZAJE GENÉRICOS, TAL COMO SE MENCIONARON ANTERIORMENTE PERMITIRÁN AL LICENCIADO/A EN NEGOCIOS INTERNACIONALES DE LA UIDE, VINCULARSE EN SU EJERCICIO PROFESIONAL CON EL MUNDO GLOBALIZADO, REALIZANDO PERMANENTEMENTE MONITOREOS DEL MERCADO CAMBIANTE NACIONAL E INTERNACIONAL Y LLEVANDO A CABO NUEVAS APERTURAS EN TÉRMINOS DE BUSCAR PROMOVER ACUERDOS CON OTRAS ECONOMÍAS, SUSTENTADOS EN LAS BUENAS PRÁCTICAS DEL DERECHO Y RELACIONES INTERNACIONALES, IDENTIFICANDO NECESIDADES DE CARÁCTER COMERCIAL, ABASTECIMIENTO Y DISTRIBUCIÓN, COLOCACIÓN DE LOS PRODUCTOS EN MERCADOS TRADICIONALES COMO EMERGENTES, Y ES QUIEN ADMINISTRARÁ LOS PROCESOS DE NEGOCIACIÓN E INVERSIÓN INTERNACIONALES, ECONOMÍA Y SE INVOLUCRARÁ CON LA DIVERSA CULTURA DE LOS PAÍSES CON LOS QUE TRATARÁ SUS ACUERDOS BILATERALES; ESTABLECIENDO POR LO TANTO UNA COMUNICACIÓN AMPLIA CON LOS REPRESENTANTES DE EMPRESAS PRIVADAS, INSTITUCIONES PÚBLICAS Y LA COMUNIDAD MEDIANTE UNA VISIÓN INTEGRAL Y TRASCENDENTE COMO PROFESIONAL Y COMO SER HUMANO. TODO ESTO SE LOGRARÍA CON LA PLANIFICACIÓN DE UNA MALLA CURRICULAR ACORDE A LAS NECESIDADES DEL COMERCIO INTERNACIONAL, COMPROMETIÉNDOSE COMO UN ACTOR SENSATO EN EL QUEHACER DEL MUNDO DE LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES.

ENTRE LOS RESULTADOS DE APRENDIZAJE QUE SE RELACIONAN CON EL MANEJO DE MODELOS, PROTOCOLOS, PROCESOS Y PROCEDIMIENTOS PROFESIONALES E INVESTIGATIVOS QUE SON NECESARIOS PARA EL DESEMPEÑO DEL FUTURO PROFESIONAL ACORDE AL ESTUDIO A EMPLEADORES Y LOS REQUERIMIENTOS QUE LOS EMPLEADORES REFIEREN PARA QUE UN PROFESIONAL DE ESTA ÁREA PUEDA DESENVOLVERSE CON ÉXITO EN LA EMPRESAS ES QUE TENGAN CONOCIMIENTOS DE COMO PLANEAR, ORGANIZAR, DIRIGIR, CONTROLAR Y DISEÑAR TODAS LAS ACTIVIDADES DE COMERCIO EXTERIOR, DIRIGIDAS A INGRESAS BIENES Y SERVICIOS PARA PERMANECER EN MERCADOS INTERNACIONALES, QUE IDENTIFIQUEN EL PROCESO DE NEGOCIACIONES ÓPTIMAS APLICANDO LAS HERRAMIENTAS Y TÉCNICAS GANADORAS, DESEMPEÑEN CON GRAN LIDERAZGO EN LOS SECTORES PRIVADO Y PÚBLICO, PRODUCTIVO Y DE SERVICIOS COMO EMPRESARIOS O EMPLEADOS EN EL ÁMBITO NACIONAL E INTERNACIONAL. Dicho lo anterior se plantea que el estudiante este en capacidad de:

DESARROLLAR DISTINTOS PROCESOS PARA LA EMPRESA, QUE APORTEN SOLUCIONES EFICIENTES EN LA

ORGANIZACIÓN.

APLICAR LOS MODELOS TRADICIONALES DE LA PROFESIÓN, INCORPORANDO ELEMENTOS DE LA CULTURA ECUATORIANA PARA ALCANZAR VENTAJA COMPETITIVA RESPECTO A OTROS PAÍSES.

ANALIZAR E INTERPRETAR LOS ESTADOS FINANCIEROS DE LA ORGANIZACIÓN PARA LA CORRECTA TOMA DE DECISIONES, Y DETERMINAR SOLUCIONES A PROBLEMAS EMPRESARIALES.

MOSTRAR ESQUEMAS COHERENTES, PREVIO A UN ANÁLISIS ORDENADO DE LOS DISTINTOS COMPONENTES PRESENTES EN UN PROCESO FACILITANDO SU COMPRENSIÓN.

DESARROLLAR ESTUDIOS DE MERCADOS PARA PRODUCTOS Y/O SERVICIOS NO TRADICIONALES CUYO MERCADO OBJETIVO SEA A NIVEL LOCAL, NACIONAL E INTERNACIONAL.

Objeto de estudio:

LA LICENCIATURA EN NEGOCIOS INTERNACIONALES ESTUDIA LA DINÁMICA ACTUAL EN QUE SE ENCUENTRAN LAS ORGANIZACIONES DEL MUNDO, ASÍ COMO LAS DESTREZAS NECESARIAS, QUE PERMITAN INTRODUCIR PRODUCTOS INNOVADORES A NUEVOS MERCADOS, LAS HERRAMIENTAS EN GESTIÓN LOGÍSTICA, DE SEGUROS, COMERCIO EXTERIOR, NORMATIVAS ADUANERAS Y FINANCIERAS, ADEMÁS DE HABILIDADES COMUNICACIONALES IMPRESCINDIBLES DE NEGOCIACIÓN PARA LOGRAR CONVENIOS A NIVEL INTERNACIONAL Y LOCAL EN UNA SOCIEDAD CADA VEZ MÁS GLOBALIZADA.

Modalidad titulación:

EXAMEN DE GRADO O DE FIN DE CARRERA, MODELO DE NEGOCIOS