

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

Impresión realizada el: 08-05-2021

**Detalle de la carrera**

IES:	UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EMPRESARIAL DE GUAYAQUIL
Siglas:	UTEG
Código sniese:	1050
Tipo de financiamiento:	PARTICULAR AUTOFINANCIADA
Sitio web:	https://www.uteg.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 EXTERIOR
Título que otorga:	LICENCIADO/A EN COMERCIO EXTERIOR
Codificación:	1050-650416B02-L-0901
Lugar de ejecución:	SEDE MATRIZ
Provincia:	GUAYAS
Cantón:	GUAYAQUIL
Ciudad:	GUAYAQUIL
Duración:	8
Período académico:	ORDINARIO
Semanas de periodo académico:	16
Modalidad:	EN LÍNEA
Valor de la matrícula:	\$ 150,00
Valor del arancel:	\$ 1.500,00
N° de resolución del CES:	RPC-SE-09-NO.086-2020
Estado actual:	APROBADO POR EL CES
Fecha de aprobación:	2020-01-20
Año de aprobación:	2020
Años de vigencia:	10 años.
Vigente hasta:	2030-01-20
N° de estudiantes por paralelo:	25 estudiantes.
Convenio con otras entidades:	- 3M ECUADOR C.A. - GRAFINPREN S.A.
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:

- POSEER TÍTULO DE BACHILLERO O SU EQUIVALENTE, DE CONFORMIDAD CON LA LEY.
- TÍTULO DE BACHILLER O SU EQUIVALENTE, EQUIPARADO O RECONOCIDO POR EL MINISTERIO DE EDUCACIÓN DEL ECUADOR (EN CASO DE ESTUDIANTES EXTRANJEROS)

Objetivo general:

LA CARRERA DE LICENCIATURA EN COMERCIO EXTERIOR TIENE COMO OBJETIVO FORMAR PROFESIONALES COMPETENTES PARA UN ENTORNO GLOBALIZADO, CAPACES DE APLICAR LOS CONOCIMIENTOS, PROCEDIMIENTOS LOGÍSTICOS Y OPERATIVOS, TÉCNICAS Y HERRAMIENTAS INFORMÁTICAS INHERENTES AL INTERCAMBIO COMERCIAL INTERNACIONAL Y SUS ÁREAS RELACIONADAS.

Perfil de ingreso:

1. CAPACIDAD DE APLICAR LOS CONOCIMIENTOS EN LA PRÁCTICA.
2. CAPACIDAD PARA ORGANIZAR Y PLANIFICAR EL TIEMPO.
3. RESPONSABILIDAD SOCIAL Y COMPROMISO CIUDADANO.
4. CAPACIDAD DE COMUNICACIÓN ORAL Y ESCRITA.
5. CAPACIDAD DE COMUNICACIÓN EN UN SEGUNDO IDIOMA.
6. HABILIDADES EN EL USO DE LAS TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN Y DE LA COMUNICACIÓN.
7. HABILIDADES PARA BUSCAR, PROCESAR Y ANALIZAR INFORMACIÓN PROCEDENTE DE FUENTES DIVERSAS.
8. CAPACIDAD PARA ACTUAR EN NUEVAS SITUACIONES.
9. CAPACIDAD CREATIVA.
10. CAPACIDAD PARA IDENTIFICAR, PLANTEAR Y RESOLVER PROBLEMAS.
11. HABILIDADES INTERPERSONALES.
12. COMPROMISO CON LA PRESERVACIÓN DEL MEDIO AMBIENTE.
13. COMPROMISO CON SU MEDIO SOCIO-CULTURAL.

Perfil de egreso:

EL PROFESIONAL DE COMERCIO EXTERIOR DE LA UTEG, ADQUIERE A LO LARGO DE LA CARRERA SÓLIDOS CONOCIMIENTOS Y FORMACIÓN EN VALORES A TRAVÉS DE LA PRÁCTICA Y APLICACIÓN DE LOS MISMOS, SOPORTADOS POR MATERIAS DE CORTE ADMINISTRATIVO QUE REFORZARÁN LOS PRINCIPIOS MORALES DE ELLOS. A SU VEZ SE ESPERA QUE EL EGRESADO DESARROLLE CAPACIDADES CREATIVAS, SE ADAPTE A LOS CAMBIOS SUSCITADOS EN EL ENTORNO, DEMUESTRE PERTINENCIA SOCIAL Y AMBIENTAL, ELABORE Y DISEÑE NUEVOS INSTRUMENTOS APLICABLES PARA LA MEJORA DE LOS PROCESOS EN COMERCIO EXTERIOR Y UTILICE NUEVOS MÉTODOS PARA LOGRAR LOS OBJETIVOS DE LA ORGANIZACIÓN EN BENEFICIO DE TODOS SUS INTEGRANTES. LOS DOCENTES TIENE COMO DOGMA IMPARTIR SUS CONOCIMIENTOS CON RECTITUD, HONESTIDAD, SINCERIDAD DE TAL FORMA QUE TRANSMITAN LOS MISMOS VALORES QUE PREDICAN PARA LOGRAR EL AFIANZAMIENTO DE LOS MISMOS.

ES CREATIVO DEMUESTRA HONESTIDAD Y RESPONSABILIDAD EN SUS ACTOS DEMUESTRA PERTINENCIA SOCIAL A TRAVÉS DE LA RESPONSABILIDAD SOCIAL Y AMBIENTAL SE ADAPTA A LOS CAMBIOS SUSCITADOS EN EL ENTORNO ELABORA Y DISEÑA NUEVOS INSTRUMENTOS APLICABLES PARA LA MEJORA DE LOS PROCESOS EN COMERCIO EXTERIOR COMPARTIENDO EL CONOCIMIENTO ADQUIRIDO A TRAVÉS DE LA APLICACIÓN EN LOS PROCESOS DE SU ÁREA DE DESEMPEÑO UTILIZA NUEVOS MÉTODOS PARA LOGRAR LOS OBJETIVOS DE LA ORGANIZACIÓN EN BENEFICIO DE TODOS.

Objeto de estudio:

EL COMERCIO EXTERIOR ESTUDIA, LA INVERSIÓN EXTRANJERA, LA LOGÍSTICA INTERNACIONAL, LAS NEGOCIACIONES

INTERNACIONALES, LOS MERCADOS EXTERNOS, LOS FLUJOS COMERCIALES, LA CREACIÓN DE NUEVOS PRODUCTOS Y SERVICIOS, LA PROMOCIÓN DE OFERTA EXPORTABLE DEL PAÍS, LA IMPLEMENTACIÓN DE ESTRATEGIAS PARA LOGRAR LA INSERCIÓN ESTRATÉGICA EN EL MUNDO, EL CAMBIO DE LA MATRIZ PRODUCTIVA, LOS PROCESOS ADUANALES. LAS EMPRESAS DE SECTORES PRODUCTIVOS (PÚBLICO Y PRIVADO) QUE REALIZAN PRÁCTICAS DE COMERCIO EXTERIOR EN SUS DIFERENTES ETAPAS Y PROCESOS

Modalidad titulación:

- ANÁLISIS DE CASOS
- EXAMEN DE GRADO O DE FIN DE CARRERA
- PROYECTOS DE INVESTIGACIÓN
- MODELO DE NEGOCIOS