



D:CI

DIPLOMADO EN COMERCIO INTERNACIONAL

ÁREA: CIENCIAS EMPRESARIALES
ONLINE
SEPTIEMBRE /2021



El **DIPLOMADO en COMERCIO INTERNACIONAL** es un programa de formación continua diseñado por el Área de Ciencias Empresariales de la **UNIVERSIDAD de OTAVALO** para profesionales que se centran en actividades enfocadas en mercados internacionales o desean iniciar dichas operaciones, es una experiencia de aprendizaje innovadora, colaborativa sustentado en el desarrollo de las nuevas tecnologías de la información y las comunicaciones. Este programa 100% online que nos permite conectar diplomantes en diferentes regiones del Ecuador, mediante una plataforma colaborativa que acelera conocimientos, experiencias y debates sobre los temas más actuales del comercio internacional, incorporando un pensamiento crítico, aplicado a la realidad de negocios en este mundo globalizado.

Varias son las ventajas que pone en sus manos es que este diplomado: el reto de su diseño metodológico de manera interactiva que podrá ajustar el tiempo según sus prioridades y tus diferentes actividades, además te resultará muy económico se han propuesto diferentes oportunidades de pago durante el desarrollo, la facilidad que tendrás para relacionarte con una infinidad de personas durante el programa donde podrás interactuar con profesionales de diferentes sectores económicos, industrias, empresas e instituciones lo que te permitirá ampliar tu red de contactos, de una manera efectiva donde podrás aportar infinidad de ideas nuevas a tu trabajo o negocio personal.

Msc. Belky Orbes Revelo.
Coordinadora del Diplomado Dirección Comercial.

ESTÁ DIRIGIDO A:

Al público en general que desean profesionalizarse en el mundo del comercio internacional o buscan iniciar actividades en mercados extranjeros.



Profesionales que laboran o son parte de equipos comerciales y están enfocados en reforzar o abrir mercados internacionales.

Empresarios, emprendedores y todas aquellas personas que desean adquirir conocimientos en el comercio internacional y su aplicación práctica



REQUISITO



Ser graduado como tecnólogo o universitario en cualquier área del saber.

PERFIL DE SALIDA DEL DIPLOMADO

- ▶ Aplicar los fundamentos, conceptos y principios básicos del proceso de comercio internacional en empresas e instituciones.
- ▶ Desarrollar conceptos y estrategias de comercio internacional para la comercialización según los intereses de los clientes y consumidores de diferentes países. .
- ▶ Diseñar modelos de comercio internacional que permitan elevar las oportunidades empresariales.
- ▶ Utilizar instrumentos técnicos que le permitirán planificar, desarrollar de forma efectiva un proceso de comercio internacional.
- ▶ Gestionar el proceso de venta de productos y/o servicios internacionales a través de los diferentes canales de comercialización..
- ▶ Comprender y asumir su "rol como director o especialista en comercio internacional.

METODOLOGÍA PARA EL DESARROLLO DOCENTE DEL DIPLOMADO

MODALIDAD: ON LINE

MÓDULOS: 6

Cada uno de sus módulos se desarrollarán durante 7 días (una semanas), con un total de seis semanas de estudio.

MATERIALES:

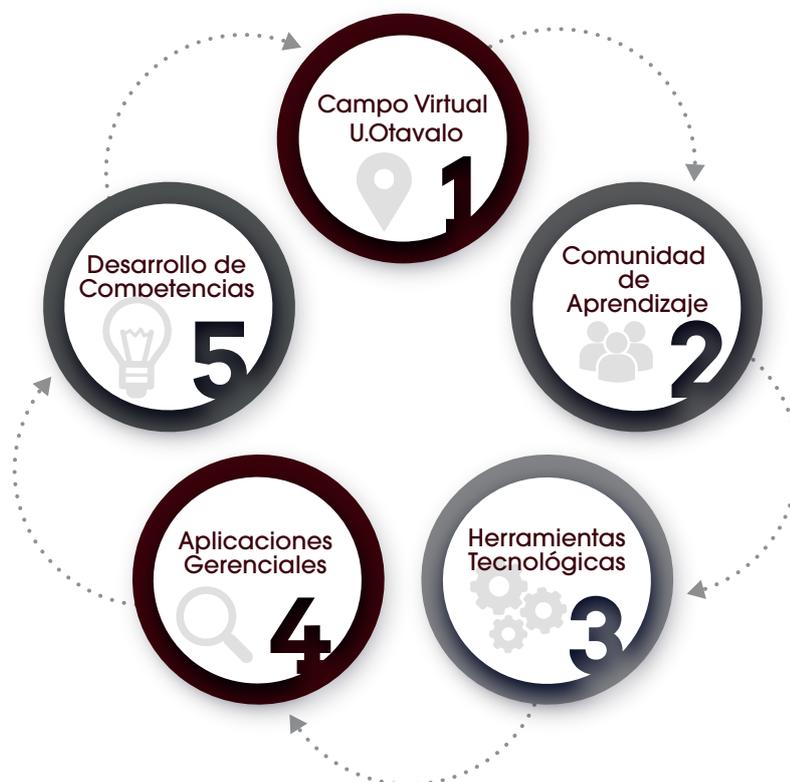
- Guía metodológica para el estudiante
- Vídeos explicativos.
- Presentaciones de power point.
- Lecturas recomendadas.
- Estudios de casos.
- Test de comprobación.
- Ejercicios demostrativos.

La evaluación será sistemática en cada uno de los módulos del diplomado se desarrollará una actividad parcial que dará cuenta del logro de las competencias establecidas en cada uno de sus módulos.

MODELO CURRICULAR

El modelo pedagógico de la Universidad de Otavalo combina las innovaciones pedagógicas y las aplicaciones de las nuevas tecnologías de la información y comunicación provocando una interacción constante con nuestros estudiantes participantes en un espacio virtual interactivo.

Las herramientas colaborativas a desarrollar en el proceso de enseñanza aprendizaje del diplomado en **COMERCIO INTERNACIONAL**, se sustentan en aplicaciones digitales en línea con el propósito de potencializar el trabajo grupal y fortalecer la autonomía del diplomante en la apropiación de los conocimientos, el intercambio de la información y el pensamiento crítico en la producción del conocimiento.



Aprendizaje virtual activo

ESTRUCTURA CURRICULAR

EL DIPLOMADO: COMERCIO INTERNACIONAL

Se fundamenta en un modelo de competencias para ejecutar negocios internacionales que recorre seis módulos temáticos que enfrentan necesidades de expansión en sus organizaciones, el acercamiento al mercado, estrategias y los procedimientos en mercados extranjeros .

OBJETIVO GENERAL

Proporcionar a los participantes la oportunidad de desarrollar habilidades y destrezas para el comercio internacional que le permitan desempeñarse en el medio de forma competitiva para lograr el cumplimiento de los objetivos y metas estratégicas.

METODOLOGÍA

EL DIPLOMADO: DIRECCIÓN COMERCIAL

Consta de seis módulos, cada uno tiene una duración máxima de 15 horas; para un total de 90 horas lectivas, donde se busca inducir a los diplomantes mediante el desarrollo de ejercicios la solución de problemas, para asumir el compromiso y la responsabilidad personal y social de adquirir la disciplina necesaria para el aprendizaje auto dirigido y la generación de capacidades para aprender a aprender, aprender a comprender y aprender a reconocer en la práctica.

Para cada uno de los módulos del diplomado la fecha de inicio de los encuentros serán los martes de cada semana donde se indicará mediante el aula virtual el nuevo contenido a tratar y así como los ejercicios propuestos y el cierre de la semana se realizará el jueves de la misma semana.

Al finalizar cada módulo o durante el segundo encuentro del mismo se desarrollará una actividad parcial, esta será de carácter práctico las que reflejarán el logro de las competencias establecidas en cada uno de los módulos estructurados. Referente a los ejercicios a resolver por el estudiante estos aparecen en la guía metodológica de cada módulo.

Semanas	Módulo	Fechas	Horas
1	Introducción al Comercio Internacional	28 al 30 de sep.	10
2	Globalización: Retos y Desafíos	5 al 7 de oct.	10
3	Estrategias de Marketing Internacional	12 al 14 de oct.	10
4	Integración Económica, Tratados y Acuerdos Comerciales	19 al 21 de oct.	10
5	Negociaciones Internacionales	26 al 28 de oct.	10
6	Finanzas Internacionales	9 al 11 de nov.	10

Durante el transcurso de las ocho semanas de duración según la planeación que se expone a continuación, siempre existirá un acompañamiento directo por el profesor - autor durante el desarrollo del módulo este se podrá realizar mediante el correo electrónico, o el fórum creado al inicio del aula virtual:

MÓDULO	PROFESOR	E-MAIL
1	Msc. Belky N. Orbes Revelo	borbes@uotavalo.edu.ec
2	Msc. Marcelo Valdospinos	mvaldospinos@uotavalo.edu.ec
3	Msc. Arianna Valdospinos	avaldospinos@uotavalo.edu.ec
4	Msc. Santiago Nuñez	snunez@uotavalo.edu.ec
5	PhD: Jesús F. González Alonso	jgonzalez@uotavalo.edu.ec
6	Mba. Adrián Andrade	aandrade@uotavalo.edu.ec

PLAN DE ESTUDIO

MÓDULO No. 1: Introducción al Comercio Internacional.

CONTENIDOS:

- Historia del comercio internacional.
- Las teorías de comercio internacional.
- El comercio internacional y la globalización.
- Organismos que intervienen en el sistema de Comercio Internacional.
- El comercio internacional y las políticas comerciales.
- Papel de la logística en el comercio internacional.

MÓDULO No. 2: Globalización: Retos y Desafíos

CONTENIDOS:

- Desafíos económicos de la globalización.
- Equilibrio ambiente y desarrollo económico.
- Tecnología, empresa y globalización.
- Cultura y empresa en un mundo globalizado.
- El directivo y sus retos con la globalización.
- El ser humano y su rol en el siglo XXI.

MÓDULO No 3: Estrategias de Marketing Internacional.

CONTENIDOS:

- Introducción al marketing
- Desarrollo de la estrategia
- Branding Interno
- Branding experiencial
- Comunicación estratégica

MÓDULO No 4: Integración Económica, Tratados y Acuerdos Comerciales

CONTENIDOS:

- Regionalismo, regionalización e integración regional
- Teoría de la integración económica: filosofía, modelos, aplicación
- Atributos y dilemas de la integración: supranacionalidad o intergubernamentalidad
- Principales procesos de integración económica en el mundo
- Integración Económica de América Latina
- Integración de América Latina con Asia Pacífico y Unión Europea
- Ecuador y su proceso de integración: política y comercial

MÓDULO No 5: Negociaciones Internacionales

CONTENIDOS:

- Negociación Internacional; Conceptualización
- Diferencia entre la negociación nacional y la negociación internacional
- Tipos de negociación y tipos de negociadores
- Fases y elementos de la negociación
- La mejor alternativa a un acuerdo negociado (MAAN)
- El modelo Harvard para negociar
- Técnicas para las negociaciones internacionales
- Siete aspectos para que la negociación sea efectiva

MÓDULO No 6: Finanzas Internacionales

CONTENIDOS:

- Breve análisis de los estados financieros
- El estado de situación financiera y la disponibilidad del efectivo
- El estado de resultados y su relación con las fuentes y usos del efectivo
- Los índices financieros y los negocios internacionales
- El flujo de caja en nuevas inversiones internacionales
- El VAN y TIR como medida de inversión internacional
- Los costos y gastos que se incurre en los negocios internacionales
- El sistema financiero internacional
- El mercado financiero y de divisas
- El mercado OTC.
- Análisis de los mercados Forwards, y Swaps

CLAUSTRO DE PROFESORES

EL DIPLOMADO: COMERCIO INTERNACIONAL ha sido elaborado por seis profesores e investigadores, de la UNIVERSIDAD DE OTAVALO, los cuales poseen estudios de cuarto nivel acreditado por el SENESCYT y en sus hojas de vida han expresan el desarrollo de las funciones sustantivas que integra la EDUCACIÓN SUPERIOR.



Mg: Belky N. Orbe Revelo.

Profesional en Comercio Internacional y Mercadeo, Magister en Relaciones Internacionales con Mención en Negociaciones Internacionales y Manejo de Conflictos, Diplomado en Comercio Exterior. Diplomado en Educación Virtual.

5 años en la docencia e investigación en la Educación Superior en Ecuador, Directora de Vinculación con la Sociedad y Relaciones Internacionales. Universidad de Otavalo.

Autora de artículos en el Banco Interamericano de Desarrollo (BID): N°38.Tema. "Integración fronteriza y transporte terrestre de mercancías entre Colombia y Ecuador" <http://publications.iadb.org/handle/11319/6600?locale-attribute=es>. 2014.Propuesta de indicadores para evaluar el turismo sostenible. Cantón otavalo.2018. 2018, MEMORIAS CIISCOT 2018 ISBN 978-9942-35-969-8, pp103-128. Gestión De Procesos Operativos Del Observatorio De Comercio Exterior E Inversión Extranjera De La Universidad De Otavalo <https://issuu.com/yyachaytech/docs/memoriasredu>



Msc. Marcelo Valdospinos

Candidato en el MBA del IAE Business School, Máster en Marketing Digital y Comercio Electrónico por la UNIR, Ingeniero en Administración de Empresas por la UDLA. Profesor en la Universidad de Otavalo – Consultor en temas de estrategia empresarial y procesos de transformación organizacional.



Msc. Santiago Núñez

Multilingüe en Negocios e Intercambios Internacionales de la PUCE (Ecuador), Magíster en Relaciones Internacionales con mención en Resolución de Conflictos de la UASB (Ecuador), actualmente doctorante del Programa de Desarrollo Regional e Integración Económica de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Santiago de Compostela (España).

Experiencia de más de 10 años en instituciones públicas y privadas, como Analista y Coordinador del área de comercio exterior de empresas del sector privado (Alimentos Snob, Cámara de Comercio Franco-ecuatoriana), Analista y Coordinador de departamentos del sector público en instituciones

como SETEC, SECAP, SEPS, CAITISA. Traductor y fundador de la empresa Strategy On Line, dedicada a la traducción de documentos y a la asesoría en procesos de comercio exterior. Experiencia de más de 7 años como docente universitario y capacitador en instituciones ecuatorianas e internacionales de prestigio.

Autor de Libro titulado “Procesos Operativos en el OCEIE”, de artículos científicos como “Metodología para la reingeniería del Observatorio de comercio exterior e inversión extranjera de la Universidad de Otavalo”, “estrategia de Ecuador frente a las negociaciones internacionales de inversiones”.



Msc. Arianna Valdospinos

Candidata en el MBA del IAE Business School , Máster en Publicidad, creatividad y estrategia por la UNIR, Ingeniera en Administración de Empresas por la UDLA. Profesora en la Universidad de Otavalo – Consultora en temas de branding estratégico y cultura organizacional.



PhD: Jesús F. González Alonso.

Doctor en Ciencias Pedagógicas, Master en Ciencias: Marketing y Gestión Comercial, Diplomado en Comercio Exterior, Gestión Comercial, Gestión y Dirección Empresarial, Derecho Educativo y Gerencia de Negocios Internacionales.

Más de 30 años en la docencia e investigación en la Educación Superior.

Profesor invitado Centro Iberoamericano de Estudios Internacionales, Colombia.

Autor de los libros: Comercio Internacional & Comercio Exterior, Negociaciones Empresariales, Sistema de Gestión de la Calidad y como Co autor de los libros: Dirección Comercial, Manual de los Procesos Operativos del OCEIE.

Coordinador del Diplomado Dirección Comercial. Universidad de Otavalo.



MBA. Adrián Andrade

Licencia en Contabilidad y Auditoría- Contador Público auditor , MBA- Mención en Gerencia de la Calidad y Productividad, Doctorante en Ciencias Económicas , Docente Universitario de pregrado y posgrado.

Director Financiero. Jefe de producción, Contador General, Asesor en aspectos contables, administrativos y de inversión en diferentes empresas públicas y privadas.

Investigador de competitividad empresarial, Tutor de diferentes investigaciones , Autor de artículos científicos base SCOPUS, Revisor de artículos científicos a nivel nacional e internacional.

EVALUACIÓN

En cada módulo se diseñarán diferentes actividades evaluativas las cuales serán presentadas durante el desarrollo del diplomado. Para la calificación del diplomado, se realizará de forma acumulativa en el cual el estudiante deberá enviar de cada módulo los ejercicios, solución de caso durante el periodo lectivo. La evaluación representará un rango desde 10 puntos hasta 7 puntos considerando como aprobado.

Una vez terminado el período lectivo y los diplomantes cumpliendo con las otras obligaciones, a los 10 días laborables la Universidad de Otavalo avalará un certificado del mismo.

INVERSIÓN DEL PARTICIPANTE

\$40,00 USD

Desde la secretaría académica usted puede realizar su inscripción y matrícula en el **DIPLOMADO: COMERCIO INTERNACIONAL**, posterior siguiendo la ruta parametrizada para la ejecución del pago.

El recibo de pago debe entregarse de manera virtual en la Secretaría Académica de la Universidad de Otavalo.

Todos los trámites se los realizará mediante el correo electrónico del Msc. Alejandro Flores, Coordinador de Educación Continua
aflores@uotavalo.edu.ec Cel: 0939996449

Las inscripciones deberán realizarse a través del siguiente enlace:
<https://bit.ly/3EnMhLG>

Puede efectuar su pago mediante las dos opciones:

Opción No 1: Pago a la hora de la matrícula \$ 40,00 y tendrá un descuento del 10%.

Opción No 2: Para iniciar el Diplomado el estudiante pagará un valor de matrícula de \$10,00.

Durante el desarrollo del Diplomado deberá pagar un valor de \$20,00 USD y para la obtención del certificado acreditativo un valor de \$10,00 USD.



@uotavalo



@Universidad_de_Otavalo

www.uotavalo.edu.ec