

POSTGRADO EN NEGOCIOS INTERNACIONALES

La “globalización” y las tendencias al libre comercio internacional, obligan a las empresas a competir en mercados internacionales. Ahora ya no basta conocer cómo se manejan las reglas en los mercados domésticos o regionales, es necesario dotar al gerente de herramientas de administración internacional, debe conocer de mercados extranjeros y la forma de hacer alianzas estratégicas globales. La firma de tratados de libre comercio conduce a El Salvador y los países centroamericanos, y por ende a sus empresas y gerentes, a enfrentar nuevas oportunidades y amenazas. El reto empresarial es conocer las demandas de los bienes y servicios en los mercados, conocer los diferentes nichos y tener capacidad para cubrirlos, perseverar ante los inconvenientes y sacar provecho de las posibilidades de los tratados.

Con el fin de abordar académicamente estas situaciones y de ofrecer un análisis práctico de los procesos de venta, compras, distribución, elaboración de proyectos y administración de recursos desarrollados en el ámbito internacional; es que se ofrece el Postgrado en Negocios Internacionales.

Ofrecido por

El Postgrado es ofrecido por la Maestría en Administración de Empresas del Instituto Superior de Economía y Administración de Empresas, ISEADE-FEPADE, y el Programa de Maestría en Negocios Internacionales del Center for International Business and Research de la Universidad Anáhuac, México Sur, México.

Dirigido a

Los cursos están orientados a empresarios que deseen obtener un enfoque integral sobre la Administración de Negocios en el ámbito internacional y que busquen extender sus operaciones en el exterior; a Gerentes de Compañías Multinacionales que quieran ahondar en los conceptos de Dirección de Empresas en el ámbito de globalización y a Profesionales que deseen conocer sobre la forma en que se realizan negocios internacionales.

Módulos

El Postgrado se desarrollará en seis módulos:

1. Administración Global de Operaciones
2. Administración de Finanzas Internacionales
3. Administración de Compras Internacionales
4. Culturas, Globalización y Mercados Internacionales
5. Administración de Ventas Internacionales
6. Alianzas Estratégicas Globales.

Descripción del Postgrado

1. Administración Global de Operaciones

En este curso se analiza el marco dentro del cual se efectúan las operaciones en el mercado global. Se desarrollan los elementos que subyacen en los Tratados de Libre Comercio y en las estructuras tarifarias que definen las condiciones de negociación internacional. Al mismo tiempo se consideran los componentes culturales, sociales, económicos y políticos que influyen las operaciones de las empresas en el contexto internacional.

Específicamente se busca estudiar los Tratados de Libre Comercio como el NAFTA, así como las facilidades de las leyes de comercio y las estructuras arancelarias que ayudan a la creación de un mercado global.

2. Administración de Finanzas Internacionales

Actualmente “los mercados financieros nacionales no sólo se encuentran estrechamente vinculados e internacionalmente integrados, sino que los problemas enfrentados por las compañías y por los individuos en diferentes territorios son muy similares” (Maurice Levi, 1997). El conocimiento de las finanzas internacionales ayuda de dos maneras muy importantes. Primero, ayuda al administrador financiero a decidir la manera en que los eventos internacionales afectarán a una empresa y cuáles son los pasos que pueden tomarse para explotar los desarrollos positivos y para aislar a la empresa de los dañinos. Segundo, ayuda al administrador a anticipar eventos (variaciones en tipos de cambios, en tasas de interés, tasas de inflación y valoración de activos) y tomar decisiones rentables antes de que ocurran.

El objetivo del curso es estudiar los problemas confrontados por los gerentes financieros que realizan operaciones internacionales, analizar los mercados de capitales y monedas internacionales y evaluar las políticas de riesgo ante variaciones en el régimen cambiario.

3. Administración de Compras Internacionales

Este curso está centrado en torno al proceso de compras internacionales, abordando los conceptos y técnicas necesarios para lograr competitividad en las negociaciones y adquisición de suministros para las empresas.

Su objetivo es proporcionar los conceptos y técnicas fundamentales para realizar la administración de las compras, relacionándolas con las diversas áreas que integran el organismo social para obtener los bienes e insumos que le son necesarios.

4. Culturas, Globalización y Mercados Internacionales

El objetivo de este módulo es lograr que el participante adquiera la habilidad para obtener y procesar la información relevante necesaria, para conocer los principales aspectos de las zonas comerciales, tales como la geografía y la infraestructura socio política, la historia comercial, la estructura y la tendencia económica sectorial, corporativa y familiar y la cultura del negocio con el fin de integrar estos conceptos en un proyecto de detección de nichos de mercado para empresarios salvadoreños y centroamericanos.

5. Administración de Ventas Internacionales

Los mercados domésticos ya no son los mercados tradicionales de las empresas. La apertura de las fronteras, los tratados de libre comercio, la necesidad de mercados nuevos y la globalización, conducen a las empresas a competir en mercados regionales y mundiales. Esta materia prepara al estudiante para poder hacer frente a esa competencia, mediante la entrega de herramientas y técnicas de administración de ventas modernas y aplicadas a mercados internacionales y regionales.

Con este módulo se busca desarrollar los conocimientos necesarios para la toma de decisiones adecuadas, relacionadas con la publicidad, promoción de ventas y planes estratégicos de venta en el ámbito internacional.

6. Alianzas Estratégicas Globales

Su objetivo es proporcionar al alumno los elementos necesarios para que efectúe el análisis de las tendencias y problemática de las alianzas estratégicas, así como su diseño y desarrollo.

Facilitadores

Todos los facilitadores son catedráticos de la Maestría en “International Management” que ofrece la Universidad Anáhuac del Sur, México. Entre ellos están:

- Latife Elizabeth Ordóñez Ph.D
Doctora en Relaciones Internacionales
Catedrática Investigadora UNAM

Conferencista y analista internacional

- Ward Roofthoofth Ph.D. (Bélgica)

Maestría en Administración de Empresas por la Universidad de Amberes

Doctor en Administración de Empresas de la Universidad de Albuquerque

Consultor independiente de la empresa ERI-X, Amberes y de las Naciones Unidas

Catedrático de Alianzas Estratégicas Globales de la Universidad Anáhuac del Sur

- Semei Castillo (México)

Maestría en Administración de Negocios, Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey, ITESM

Director de Sistemas Administrativos en Calidad Profesional, México Profesor de Administración de Compras Internacionales en la Universidad Anáhuac del Sur

- Sara María Trigós Landa

Maestría en Economía y Negocios, Universidad Anáhuac de Xalapa.

Licenciatura en Administración de Empresas, Universidad Veracruzana.

Catedrático de Finanzas Internacionales.

- Antonio Alejandro Arriaga Martínez Ph.D

Doctor en Ciencias Administrativas, Tecnológico de Monterrey. EGADE.

Maestría en Administración con especialidad en Estrategia. Tecnológico de Monterrey.

Maestría en Ingeniería con especialidad en Calidad y Productividad, Tecnológico de Monterrey.

Ingeniería Industrial y de Sistemas.

Catedrático de Administración Global de Operaciones

- Rogelio E. Castillo Aguilera. Ph.D

Doctor en Administración, Universidad Anáhuac del Sur, México.

Maestría en Administración de la Construcción.

Instituto Tecnológico de la Construcción.

Metodología

El contenido de los cursos se desarrollará en los seis módulos descritos anteriormente, cada uno de los cuales tendrá una duración de 30 horas. Debido a que todos ellos serán ofrecidos por profesores visitantes, se impartirán en modalidad intensiva, esto es, en jornadas de 4 horas diarias de Lunes a Viernes (comenzando a las 5:00 p.m. y finalizando a las 9:30 p.m.) y cerrando el día sábado con una jornada de 8 horas (de 8:00 a.m. a 5:00 p.m.)

Las técnicas de enseñanza que se utilizarán para desarrollar los cursos incluyen:

- Investigación documental y de campo

- Análisis de ejemplos
- Casos prácticos
- Lecturas
- Discusiones Grupales
- Trabajos escritos y exposiciones
- Desarrollo.

Acreditación

El participante que complete satisfactoriamente el programa, recibirá dos diplomas, uno de ellos extendido por el **ISEADE**, y el otro por el **CENTER FOR INTERNATIONAL BUSINESS AND RESEARCH** de la Universidad Anáhuac, México Sur.

La culminación exitosa de dicho programa está supeditada a los resultados de las evaluaciones que se realizarán en cada módulo.

Lugar

El Postgrado en Negocios Internacionales se impartirá en las instalaciones del ISEADE.

Programación del Postgrado

Módulo	Catedrático	Fecha
Administración Global de Operaciones	Antonio Alejandro Arriaga	Del 24 al 29 de julio
Administración de Finanzas Internacionales	Sara Trigos Landa	Del 2 al 7 de Octubre
Administración de Compras Internacionales	Semei Castillo	Del 6 al 11 de Noviembre
Culturas, Globalización y Mercados Internacionales	Latife Elizabeth Ordóñez	Del 12 al 17 Febrero 2018
Administración de Ventas Internacionales	Rogelio Castillo Aguilera	Del 12 al 17 de Marzo 2018
Alianzas Estratégicas Globales	Ward Roofthoof	Del 14 al 19 de Mayo 2018

Lugar

Instalaciones del ISEADE, Calle El Pedregal y calle de acceso a Escuela Militar. Antigua Cuscatlán, La Libertad.

Horario de clase

Lunes a viernes, de 5:00 a 9:30 p.m.

Sábados: de 8:00 a.m. a 5:00 p.m.

Inversión

El valor de la inversión es de \$1,500 dividido en diez cuotas de \$150

Inscripción

Horario:

9:30 a.m. - 12:00 p.m. y 2:00 - 6:00 p.m.

Dirección:

Calle El Pedregal y calle de acceso a Escuela Militar.
Antiguo Cuscatlán, La Libertad.

Teléfono:

2212-1728 / 2212-1734 / 2212-1732