



**Universidad
del Valle**

Facultad de Ciencias
de la Administración
Oferta de Posgrados

MAESTRÍA EN **COMERCIO INTERNACIONAL**



¿Dónde se oferta?

- Cali, Campus San Fernando
- Universidad de Bogotá
Jorge Tadeo Lozano
SNIES: 104610 MEN



Duración y horario

4 semestres
Cali: Viernes 5:00 p.m. a 10:00 p.m.
y sábado 7:00 a.m. a 2:00 p.m.



Título otorgado, dedicación y créditos

Magíster en Comercio Internacional
Dedicación tiempo parcial
Créditos 48

La **Maestría en Comercio Internacional**, conjunta entre la Universidad Jorge Tadeo Lozano y la Universidad del Valle, conjuga dos áreas del saber: la Teoría y política del comercio, y la Gestión de organizaciones, cada una de ellas liderada por profesores de las Universidades que proponen el Programa. Igualmente, el programa está organizado de manera que brinde al estudiante una aproximación académica bien fundamentada, pertinente a las exigencias de los nuevos entornos internacionales e interdisciplinarios.

Razones de liderazgo

El desarrollo de procesos conjuntos en el campo de la investigación, favoreciendo el intercambio profesoral y estudiantil.

La formación de profesionales capaces de pensar en procesos de globalización, de superar los límites políticos, culturales, tecnológicos y económicos, que afectan las decisiones empresariales en todos los niveles.

Una estructura curricular distribuida en forma equitativa entre las dos grandes áreas de conocimiento que soporta la maestría, el estudio y análisis de la política comercial internacional, así como la gestión de los negocios internacionales.



Conoce más en: <http://administracion.univalle.edu.co/maestrias/maestria-en-comercio-internacional>

Tels.: +57 (2) 321 2100 Ext. 4746 - 4742 ::: maestria.comerciointernacional@correounivalle.edu.co

Calle 4B # 36-00, edif. 124, Ofc. 009, Universidad del Valle, Campus San Fernando

PLAN CURRICULAR

Créditos	Asignaturas
12	Semestre 1
3	Teorías modernas de comercio internacional
3	Sistema multilateral de comercio
3	Teorías de organizaciones e internacionalización
3	Seminario de investigación I
12	Semestre 2
3	Dirección y gestión de negocios internacionales
3	Bloques comerciales
3	Política comercial comparada
3	Seminario de investigación II
12	Semestre 3
3	Competitividad y comercio internacional
3	Electiva profundización I
3	Gestión estratégica internacional
3	Trabajo de grado I
12	Semestre 4
3	Negociación con comunidades multiculturales
3	Electiva profundización II
3	Electiva profundización III
3	trabajo de grado II
48	Total créditos

Las asignaturas electivas de la maestría se programarán de acuerdo con la oferta del semestre respectivo. Por flexibilidad curricular los estudiantes podrán optar por asignaturas de otros posgrados de la Facultad y la Universidad del Valle. Igualmente se puede revisar la movilidad nacional por convenio interinstitucional de acuerdo con la normativa vigente.



VALOR DE LA INVERSIÓN

Valor de la matrícula básica por semestre	7,5 Salarios Mínimos Mensuales Legales Vigentes
Valor de contraseña de inscripción	4% de (1) SMMLV
Valor de derechos de inscripción	30% de (1) SMMLV
Valores adicionales	Internet, servicio médico y otros

La Universidad del Valle ofrece la posibilidad de financiación en tres cuotas del valor de la matrícula, así como otros medios de pago como tarjeta de crédito, débito, entre otras. Se aplicará un 3% de interés.

Descuentos y exenciones

La Universidad brinda el 10% del valor de matrícula básica por efecto de votación de acuerdo con los lineamientos vigentes al momento de expedición del recibo de pago.

Para más información remitirse a: <http://matriculafinanciera.univalle.edu.co>

PERFIL OCUPACIONAL

- Director de procesos de internacionalización en organizaciones
- Consultor en temas de política comercial y estrategias de internacionalización a nivel empresarial y sectorial.
- Docente - investigador en temas de política comercial y estrategias de internacionalización a nivel empresarial y sectorial.
- Asesor de empresas nacionales y multinacionales en temas de procesos de internacionalización.
- Funcionario en instituciones públicas o privadas con orientación hacia el diseño de política comercial.
- Negociador en tratados de libre comercio y experto en temas de negocios internacionales.

PROCESO DE SELECCIÓN

El proceso de selección se hará con base en la ponderación de los siguientes ítems:

- Entrevista individual con docentes del programa: 40%
- Desempeño académico: 25%
- Experiencia profesional certificada: 35%



Síguenos en nuestras redes: /administracionunivalle @admonunivalle UnivalleCanalFCA @admonunivalle

Conoce más en: <http://administracion.univalle.edu.co/>

La Universidad del Valle es una institución vigilada por el Ministerio de Educación Nacional