

## Objetivo

Generar profesionales en el campo de los negocios internacionales para atender las áreas de oportunidad actuales y potenciar el sector productivo del país e internacional con la generación de proyectos, en las áreas como; desarrollo sustentable y estrategias para mejorar la competitividad, procesos de internacionalización e innovación tecnológica, generación de proyectos de marketing internacional que aseguren una buena penetración de mercado, cadena de suministros y logística internacional, sustentabilidad empresarial y análisis para toma de decisiones en empresas exportadoras e importadoras mexicanas en mercados internacionales.



Cada ser humano como principio,  
una sociedad libre como meta.

Fray Antonio de Lisboa #22,  
Colonia Cinco de Mayo,  
C.P. 58230, Tel (443) 3 17 77 71  
Morelia, Michoacán, México  
correo electrónico  
dirnegocios@udemorelia.edu.mx

[UdeMorelia.edu.mx](http://UdeMorelia.edu.mx)

Síguenos en:    

## Maestría en Gestión Estratégica de los Negocios Internacionales

RVOE MAES190936



UN DESARROLLO PROFESIONAL SIN LIMITES

 **UDEM**<sup>®</sup>  
Universidad de Morelia  
EDUCAMOS PARA TRASCENDER

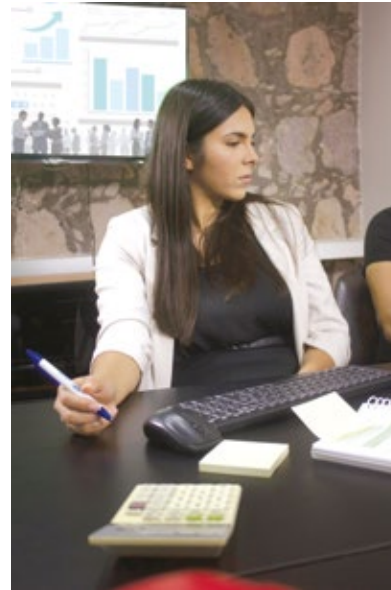


## Perfil de Ingreso

- Gusto por el estudio de la economía, el comercio, los negocios, la administración y las finanzas.
- Capacidad de integración y análisis de información.
- Habilidades matemáticas y estadísticas.
- Espíritu emprendedor.
- Tener una visión estratégica, operativa y para el desarrollo organizacional.
- Habilidad para comunicarse correctamente, en forma verbal y escrita.

Los aspirantes a la Maestría en Negocios Internacionales deberán tener una formación en las áreas de:

Administración, Economía, Contaduría, Mercadotecnia, Ingeniería Industrial, Finanzas, Negocios internacionales, Recursos Humanos, Comercio Internacional o áreas afines a las Ciencias Económico-Administrativas.



## Perfil de egreso

El egresado de la Maestría en Gestión Estratégica de los Negocios destaca por

- Diseñar y ejecutar planes de negocio en el contexto internacional.
- Conocer el funcionamiento de los mercados internacionales.
- Comercializar productos en mercados internacionales.
- Desarrollar propuestas de negocio sustentables y asesoría internacional en el ámbito empresarial.
- Responsabilidad ligada a la dirección y desempeño dentro de las empresas exportadoras e importadoras.
- Firmeza, determinación y carácter implicados dentro de la toma asertiva de decisiones para proyectos de exportación e importación o la gestión dentro de las empresas.
- Valores organizacionales y actitud de servicio que le permiten ser un líder efectivo.

## Requisitos de inscripción

- Certificado legalizado de Bachillerato (original y copia).
- Certificado legalizado de Licenciatura (original y copia).
- Título de Licenciatura (original y copia).
- De no contar con Título de Licenciatura y tener la opción de estudios de Posgrado para titulación, deberá presentar una carta de la Institución de procedencia donde lo especifique (original y copia).
- Acta de Nacimiento (original y copia).
- CURP (original y copia).
- 2 Fotografías tamaño infantil b/n.
- Curriculum Vitae.
- Carta de exposición de motivos para ingresar al Posgrado.
- Cédula Profesional (original y copia).
- Carta de aceptación al Posgrado.
- Copia del voucher o ficha de depósito de pago de inscripción.
- Entrevista con el coordinador del posgrado.



## Plan de estudios

### Primer cuatrimestre

- Geografía Económica Internacional
- Globalización y Comercio Exterior
- Gestión Estratégica de los Negocios Internacionales

### Segundo cuatrimestre

- Mercadotecnia Internacional
- Formulación y Evaluación de Proyectos Internacionales
- Derecho Internacional y Corporativo

### Tercer cuatrimestre

- Estadística Aplicada
- Logística Internacional
- Negocios Internacionales Digitales

### Cuarto cuatrimestre

- Seminario de Tesis I
- Finanzas Internacionales
- Taller de Liderazgo Efectivo

### Quinto cuatrimestre

- Seminario de Tesis II
- Planeación Estratégica Internacional
- Taller de Habilidades Gerenciales

### Cuarto cuatrimestre

- Taller de Negociación Estratégica Internacional
- Seminario de Tesis III