

CONSEJO NACIONAL DE RECTORES

Oficina de Planificación de la Educación Superior

División Académica

Dictamen sobre la creación de la Maestría en Gerencia Global y Negociaciones de la Universidad Estatal a Distancia

Ana Yanci Alfaro Ramírez



OPES; N° 49-2022

CONSEJO NACIONAL DE RECTORES

Oficina de Planificación de la Educación Superior

División Académica

Dictamen sobre la creación de la Maestría en Gerencia Global y Negociaciones de la Universidad Estatal a Distancia

Ana Yanci Alfaro Ramírez



OPES; N° 49-2022

378.728.6
AL385d

Alfaro Ramírez, Ana Yanci
Dictamen sobre la creación de la maestría en gerencia global y negociaciones de la
Universidad Estatal a Distancia [Recurso electrónico] / Ana Yanci Alfaro Ramírez. -- Datos
electrónicos (1 archivo : 700 kb). -- San José, C.R. : CONARE - OPES, 2022.
OPES; no 49-2022

ISBN 978-9977-77-485-5
Formato pdf, 37 páginas.

1. OFERTA ACADÉMICA. 2. PLAN DE ESTUDIOS. 3. GERENCIA GLOBAL 4
NEGOCIACIONES. 5. CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN. 6. PERFIL PROFESIONAL.
7. PERSONAL DOCENTE. 8. MAESTRÍA UNIVERSITARIA. 9. UNIVERSIDAD
ESTATAL A DISTANCIA. 10. COSTA RICA. I. Título. II. Serie.

LRD



PRESENTACIÓN

El presente estudio (OPES; no 49-2022) es el dictamen sobre la solicitud de creación de la Maestría en Gerencia Global y Negociaciones de la Universidad Estatal a Distancia (UNED).

El dictamen fue realizado por la Licda. Ana Yanci Alfaro Ramírez, Investigadora de la División Académica de la Oficina de Planificación de la Educación Superior (OPES), con base en el documento *Resumen ejecutivo de la propuesta curricular de la Maestría en Gerencia Global y Negociaciones de la Universidad Estatal a Distancia (UNED)*. La revisión del documento estuvo a cargo de la Dra. Katalina Perera, jefa de la División Académica.

El presente dictamen fue aprobado por el Consejo Nacional de Rectores en la sesión No 49-2022, artículo 8, inciso e), celebrada el 22 de noviembre de 2022.



Eduardo Sibaja Arias
Director de OPES

Tabla de contenido

1. Introducción	1
2. Datos generales.....	2
3. Justificación	2
4. Objetivos del posgrado	6
5. Desarrollo académico en el campo de estudios de posgrado	7
6. Perfil académico-profesional.....	8
7. Datos de contexto de empleabilidad	9
8. Requisitos de ingreso	14
9. Requisitos de graduación	15
10. Listado de los cursos del posgrado.....	15
11. Descripción de los cursos del posgrado.....	16
12. Correspondencia del equipo docente con los cursos asignados	16
13. Autorización de las unidades académicas base y proponente	16
14. Conclusiones	17
15. Recomendaciones	17
ANEXO A	
Plan de Estudios de la Maestría en Gerencia Global y Negociaciones de la Universidad Estatal a Distancia	18
ANEXO B	
Programas de los cursos de la Maestría en Gerencia Global y Negociaciones de la Universidad Estatal a Distancia	20
ANEXO C	
Profesores de los cursos de la Maestría en Gerencia Global y Negociaciones de la Universidad Estatal a Distancia	32
ANEXO D	
PROFESORES DE LOS CURSOS de la Maestría en Gerencia Global y Negociaciones de la Universidad Estatal a Distancia y sus grados académicos	34

1. Introducción

La solicitud de creación del plan de estudios de Maestría en Gerencia Global y Negociaciones de la Universidad Estatal a Distancia (UNED), fue enviada al Consejo Nacional de Rectores (CONARE) por el señor, Rector de la UNED, M.B.A. Rodrigo Arias Camacho, en nota R-1209-2022, del 26 de setiembre de 2022, recibida vía electrónica en la División Académica el 26 de setiembre de 2022, con el objeto de iniciar los procedimientos establecidos en el documento *Lineamientos para la creación de nuevas carreras o la modificación de carreras ya existentes* ¹.

Cuando se crea un plan de estudios de una carrera de posgrado, como es este caso, se utiliza lo establecido en los Lineamientos mencionados, los cuales señalan los siguientes temas, que serán la base del estudio realizado por la Oficina de Planificación de la Educación Superior (OPES) para rediseñar las carreras de posgrado:

- Datos generales.
- Justificación del posgrado.
- Desarrollo académico en el campo de estudios del posgrado
- Propósitos del posgrado.
- Perfil académico-profesional.
- Contexto de la oferta
- Requisitos de ingreso y permanencia.
- Requisitos de graduación.
- Listado de los cursos o actividades académicas del posgrado.
- Descripción de los cursos.
- Correspondencia del equipo docente con los cursos asignados.
- Autorización de las unidades académicas base y proponente.

A continuación, se analizará cada uno de estos aspectos.

2. Datos generales

La unidad académica base de la Maestría en Gerencia Global y Negociaciones de la Universidad Estatal a Distancia (UNED) es la Escuela de Ciencias de la Administración.

Esta propuesta de maestría nace a partir del rediseño de la Maestría en Gerencia y Negociaciones Internacionales, aprobada por el Conare en la sesión 24-01, celebrada el 28 de agosto de 2021 y oficializado mediante el documento de OPES-21-2001. Según el análisis realizado por la universidad, en el proceso de rediseño se evidenció que el cambio era de la totalidad de la propuesta aprobada en 2001; por lo tanto, se realizará el trámite como una carrera nueva y, por ende, quedará sin vigencia la Maestría en Gerencia y Negociaciones Internacionales.

La duración total de la carrera será de seis ciclos cuatrimestrales distribuidos en tres ciclos por año. La carrera cuenta con un total de 68 créditos, cada ciclo consta de 15 semanas. Se proponen 5 cohortes.

Se otorgará el título en:

- **Maestría Profesional en Gerencia Global y Negociaciones**

3. Justificación

Sobre la justificación, la UNED envió la siguiente información²:

La Maestría Profesional en Gerencia y Negociaciones Internacionales fue aprobada por el Consejo Nacional de Rectores (CONARE), en la sesión 24-01 del 28 de agosto del año 2001, justificada en la creciente inserción del país en los procesos de globalización e internacionalización, así como el reto que se plantea a las universidades de formar profesionales capaces de liderar estos procesos.

En el año 2019, la coordinación de la Maestría en Gerencia y Negociaciones Internacionales solicitó al Programa de Apoyo Curricular y Evaluación de los Aprendizajes (PACE) la colaboración para desarrollar un estudio con el propósito de conocer el estatus curricular de la maestría.

En el marco del proceso de trabajo desarrollado, se gestionó con la Coordinación la aplicación de instrumentos de evaluación de esta a profesionales del área de los Negocios Internacionales, así como graduados y estudiantes activos con el objetivo

de conocer la percepción sobre el plan de estudios vigente, así como analizar la posibilidad de incorporar y actualizar las temáticas de dicho plan de estudios.

El análisis curricular identifica que la maestría no se encuentra ajustada a los nuevos requerimientos establecidos por la Universidad y CONARE, por lo que se consideró pertinente iniciar un proceso de rediseño de la maestría para que cumpla con todos los requerimientos indicados.

De la misma forma, dado el desarrollo y el acceso a nuevas tecnologías y la revisión de las ofertas nacionales e internacionales, se valora la necesidad de ajustar la modalidad de oferta de la maestría y darle un giro hacia la virtualización.

Los procesos de análisis curricular y seguimiento de estudiantes graduados y egresados de la maestría, sumado a los cambios de los últimos años en materia de gestión internacional y globalización, además de un intenso incremento en el uso del desarrollo de las tecnologías de la información, requieren que la maestría realice una revisión profunda de su enfoque y programa curricular a fin de actualizar la oferta de acuerdo con las nuevas tendencias globales.

Como resultado de dicha revisión, y en atención a las tendencias del campo profesional que atiende esta maestría, se realizó una modificación del 100 % del total de créditos del plan de estudios, así como de su nombre, el cual cambia a Maestría profesional en Gerencia Global y Negociaciones.

El análisis de las tendencias y las necesidades mundiales, regionales y nacionales en el ámbito de los negocios globales dejó en evidencia que, en los últimos años, la forma de realizar los negocios internacionales ha cambiado drásticamente, producto de la conformación de un mundo social y económicamente interdependiente. Por lo tanto, no es de extrañar que los conocimientos y las habilidades, de quienes gerencian o administran estas actividades internacionales también, estén en constante cambio, porque las innovaciones en todos los campos, los avances tecnológicos, los gustos y las preferencias de la población mundial obligan a conocer y aplicar conocimientos adaptados a esa nueva realidad comercial.

Así, en atención a que las actividades de comercio global se han convertido en una necesidad más que en una opción, las empresas requieren tener, dentro de sus estructuras organizativas profesionales, expertos en estas áreas que les ayuden a llevar a cabo sus proyectos de internacionalización y a cumplir con sus objetivos empresariales.

Aquí, entran en juego el manejo de conocimientos técnicos y las habilidades blandas tan relevantes como la comunicación a lo interno o externo de la organización. Se consideran variables interculturales, manejo de los temas financieros, mercadológicos, de convenios y tratados internacionales, logística, tecnología, negociación comercial internacional y manejo de los mercados externos al utilizar herramientas avanzadas de análisis de datos masivos, entre otros, que les permita entender con visión estratégica el complejo mundo de los negocios internacionales para garantizar su competitividad internacional y la perpetuidad del negocio.

Las habilidades gerenciales de un profesional en estas áreas están constituidas por una amalgama de elementos provenientes de las grandes escuelas del pensamiento administrativo, que están subyacentes a las investigaciones realizadas y que no están definidas con claridad. Cabe destacar que “administrar significa planificar, organizar, prever, coordinar, controlar y evaluar que las tareas se lleven a cabo mediante un proceso que requiere información veraz, útil y oportuna” (Sánchez, 2016, p. 211).

Además, se debe contar con una sólida comprensión del mercado y concentrarse en objetivos e inversiones claves, capacidad para interactuar y adaptarse a los avances e innovaciones tecnológicos en los mercados internacionales. Por estas razones, tener una formación sólida es fundamental tanto para empresas como para los países en cuanto al hecho de afrontar los retos de la globalización de los mercados y la internacionalización económica.

Estos profesionales deben estar en capacidad de afrontar los retos que se demandan en el mercado laboral, de diseñar la estrategia de acceso a mercados globales, diseñar la estrategia competitiva y sus tácticas, conocer el micro y el macro entorno de la organización, comprender las variables macroeconómicas de los diferentes países y el impacto sobre la escogencia de mercados de destino, entender la política fiscal, arancelaria, cambiaria y de comercio exterior de los países, comprender las políticas laborales y su influencia en la decisión de contratación de personal extranjero, colaborar con las organizaciones en la comprensión y aplicación de tratados internacionales y cómo favorecerse de las exoneraciones de tributos por medio del manejo adecuado de las reglas de origen, diseñar para la empresa su política internacional de precios, manejar la estrategia de comunicación para vincular los productos y los servicios con el mercado externo, recomendar para la organización el uso correcto de los medios de pago internacionales a la luz de lo establecido por los organismos internacionales en el ámbito cambiario y monetario, diseñar la mejor cadena de suministros para la importación o exportación de bienes, incluyendo selección de proveedores críticos, medios de transporte, embalajes, envases, manejo de los inventarios en el almacén, órdenes de pedido a los proveedores externos, identificar escenarios de riesgos nacionales e internacionales y las formas de su mitigación, etc.

De esta manera, el plan de estudios de la Maestría pretende responder a las tendencias actuales en el ámbito de los negocios globales y a las demandas del mercado laboral mundial, principalmente en los siguientes aspectos:

- Sensibilización sobre la creciente interdependencia del mundo y fomento del respeto por la diversidad de la comunidad mundial.
- Formación de profesionales que puedan desempeñarse en organizaciones transnacionales.
- Formación de líderes nacionales e internacionales éticos y responsables con la sostenibilidad ambiental, respetuosos de las ideas de cada persona con un sentido de igualdad y sin importar su pertenencia ideológica, económica o social.
- Gestión de modelos, técnicas y procedimientos para resolver problemas complejos de los negocios globales.
- Análisis del mercado actual global e inteligencia competitiva con habilidades para diseñar estrategias de ingreso y permanencia en los mercados. Todo esto con la ayuda de herramientas tecnológicas de última generación y en ambientes multiculturales y bilingües.
- Profunda comprensión de la dirección de las finanzas internacionales como vertiente macroeconómica de la economía internacional.
- Integración de las funciones directivas de la gestión de la cadena de abastecimiento de las empresas, nuevas estrategias de manejo del sector logístico global.

En este sentido, se plantea un plan de estudios que busca formar un profesional integral y multicultural con formación en tres grandes áreas de conocimiento:

- La gerencia global: incorporando asignaturas enfocadas en la gestión de los negocios y las organizaciones que poseen interacción en un mundo globalizado y requieren por ello el desarrollo de habilidades enfocadas en el contexto internacional.

- La negociación, como herramienta clave para los líderes y gerentes de una organización a fin de lograr las metas propuestas.
- La investigación como elemento fundamental en la gestión administrativa que busca la toma de decisiones informadas.
- Dadas las características del plan de estudios, la Maestría está orientada a atender a las necesidades de formación de aquellos profesionales que actualmente requieren profundizar sus conocimientos en negocios globales y la forma de realizarlos por medio de herramientas modernas incluyendo la negociación.
- En este sentido, existe una clara orientación hacia profesionales provenientes de carreras del área de ciencias de la administración o ciencias sociales (relaciones internacionales, ciencias políticas, economía y cooperación).

Asimismo, dado que la oferta será virtual y por su propio carácter internacional la Maestría está dirigida a profesionales de distintas regiones del mundo que tengan estudios afines a las áreas mencionadas anteriormente con un grado equivalente o superior al bachillerato universitario.

Además, es indispensable que el postulante cuente con acceso a internet, conocimientos del idioma inglés y manejo de herramientas informáticas a fin de que pueda gestionar el cumplimiento de las distintas actividades académicas de las asignaturas del plan de estudios.

Por otro lado, se presenta un cambio de nombre a Maestría en Gerencia Global y Negociaciones, por cuanto el nombre anterior no contemplaba la visión internacional de los negocios y la percepción de un mundo totalmente interconectado a nivel global que requiere profesionales altamente preparados para dirigir empresas y formular estrategias de gran complejidad que permitan a sus organizaciones competir globalmente, independientemente, del territorio en el que se encuentran a fin de aprovechar las ventajas comparativas en esa decisión de expansión y crecimiento organizacional permitida e impulsada por la integración global de la economía.

Esta justificación de la globalidad profunda y amplia trasciende el simple movimiento de bienes por medio de fronteras internacionales la desarrolla el economista Alan Greenspan (2009) y se puede tomar también como fundamentación, porque menciona que en los últimos años la integración económica global se ha acelerado en una multitud de frentes. Por lo tanto, resulta acertado un cambio de nombre para la maestría que abarque muchas de las actividades internacionales que realizan los países diariamente.

Ahora bien, el desarrollo con base en la tecnología ha expandido de tal manera la amplitud y la profundidad de los mercados que los gobiernos, aún los más incrédulos, no han sentido otra alternativa que desregular y liberalizar el crédito interno y los mercados financieros globales. Esto demuestra cómo siendo la globalización un fin económico y social ha permitido en el entorno de ella no solo la unificación de los mercados, sino también traspasar las culturas por medio de las comunicaciones y la tecnología en general y permitir a países del tercer mundo poder obtener desarrollo. Porque hoy todo es global.

Uno de los principales factores que determina el éxito de los directivos es su capacidad para negociar; es decir, que sean capaces de utilizar adecuadamente las herramientas verbales para convencer, persuadir, involucrar e integrar a un equipo.

Desde la perspectiva de la vinculación institucional, la Maestría en Gerencia Global y Negociaciones busca proporcionar a la sociedad una propuesta académica que responda a las necesidades de profesionales con capacidad crítica y analítica y comprensión de los entornos nacionales e internacionales.

El análisis multidisciplinario en un contexto multicultural e internacionalizado se vuelve relevante no solo en el contexto empresarial, sino también a nivel de todos los tipos de organizaciones a fin de ofrecer respuesta a los distintos problemas y las situaciones que se desarrollan en el contexto nacional.

Dada la visión internacional del posgrado, se promoverá, mediante convenios y programas de internacionalización para estudiantes y docentes; asimismo, se pretende vincularlos con redes de investigación y universidades en el extranjero que permitan el desarrollo de proyectos conjuntos y el análisis de temas internacionales desde otra perspectiva. Se promoverá que los trabajos de investigación de los estudiantes se desarrollen con rigurosidad científica y se promoverá la publicación académica en revistas nacionales e internacionales. (Universidad Estatal a Distancia, Resumen ejecutivo, Maestría en Gerencia Global y Negociaciones, 2022).

Esta oficina considera que la justificación contempla elementos tanto de contexto externo como interno, fundamentando la necesidad del rediseño y cambio de nombre de la carrera de Maestría en Gerencia Global y Negociaciones según las demandas y necesidades actuales.

4. Objetivos del posgrado

Objetivo General:

1. Formar personas profesionales de alto nivel gerencial, con capacidades y habilidades negociadoras y directivas para el desarrollo, implementación y evaluación de estrategias que respondan a las características del entorno global y contribuyan al cumplimiento de las metas y objetivos de una organización con participación internacional.

Objetivos Específicos:

1. Formar profesionales con conocimientos teóricos y prácticos que le permitan diseñar y gerenciar proyectos innovadores de carácter internacional en un contexto dinámico y global, aplicando estrategias de gestión propias de los negocios internacionales y ajustando el enfoque de acuerdo con el entorno en el que se desarrolle.
2. Formar profesionales con conocimientos y habilidades para plantear y desarrollar soluciones sustentables a problemas empresariales vinculados con las relaciones comerciales globales, haciendo el uso de las nuevas tecnologías.
3. Preparar profesionales con capacidad analítica y estratégica capaces de liderar procesos de negociación en entornos interculturales, mediante el uso de herramientas metodológicas y científicas que le permitan interpretar la realidad y propiciar acuerdos y soluciones en distintos contextos.

Los objetivos propuestos tanto a nivel general como los específicos son claros y congruentes con el planteamiento de la Maestría en Gerencia Global y Negociaciones de la Universidad Estatal a Distancia.

5. Desarrollo académico en el campo de estudios de posgrado

La Escuela de Ciencias de la Administración, proponente del posgrado, cuenta con una amplia experiencia en la gestión de programas académicos en las distintas áreas de ciencias de la administración. Desde el año 2006, se ofrece el énfasis en negocios internacionales como una de sus áreas de conocimiento, actualmente tanto el plan de estudios de bachillerato como licenciatura en Administración de Empresas con Énfasis en Negocios Internacionales se encuentran acreditados por el SINAES.

En virtud de lo anterior la gestión de los negocios internacionales se encuentra dentro de las líneas de investigación de la escuela, promoviendo la participación de su personal y estudiantado en proyectos de investigación y extensión vinculados con la internacionalización de las empresas, nuevas tendencias del comercio internacional y promoción empresarial para la apertura e inserción en nuevos mercados.

Actualmente la escuela cuenta con vinculación con instituciones como la Cámara de Industrias de Costa Rica, CINDE y Procomer.

En el marco el área de conocimientos de la gestión de los negocios globales, desde la escuela se han generado proyectos de investigación vinculados con temas como las tendencias de formación en negocios internacionales, registro de marcas comerciales, gestión portuaria y procesos de internacionalización en pequeñas y medianas empresas.

Así mismo, la escuela ha gestionado la organización de eventos como el Congreso Internacional de tecnologías disruptivas, dónde se generaron espacios de encuentro en el desarrollo y aprovechamiento de las nuevas tecnologías en vinculación con universidades de España, Centro y Sur América.

Actualmente, se promueve la gestión de líneas estratégicas de investigación en las siguientes áreas:

- Gerencia Empresarial Internacional
- Negociaciones Internacionales
- Administración en un Contexto Intercultural
- Comercio y Logística Internacional

6. Perfil académico-profesional

Al finalizar la Maestría Profesional en Gerencia Global y Negociaciones la persona graduada tendrá las siguientes capacidades:

- Realiza análisis del micro y macroentorno económico de una organización para el diagnóstico de su posición competitiva a nivel internacional, identificación de escenarios posibles y propuesta de estrategias de acceso, permanencia y mitigación de riesgos de los negocios que esta desarrolle en el mercado internacional con base en modelos de gestión modernos.
- Demuestra habilidades de análisis, planeamiento y ejecución de proyectos interdisciplinarios de carácter internacional mediante el uso eficaz de herramientas tecnológicas de gestión y análisis de datos, así como el control y manejo de técnicas negociadoras.
- Demuestra habilidades de investigación aplicada para la generación de conocimientos y la resolución innovadora de problemas organizacionales con pensamiento crítico y rigurosidad analítica.
- Resuelve situaciones de carácter global de la organización al contemplar los marcos normativos, éticos y culturales, así como teorías de la negociación y gestión internacional.
- Lidera y organiza equipos de trabajo multi e interdisciplinarios en la implementación de proyectos dentro de la organización.
- Impulsa proyectos de internacionalización multidisciplinarios con una visión de gestión sostenible, que generen valor agregado a la economía nacional y global, así como a los actores institucionales e individuales de la sociedad con la que se relaciona.

- Lidera procesos de negociación vinculados a la gestión empresarial al considerar los aspectos interculturales que inciden en la gestión de los negocios globales.
- Participa en redes internacionales en las que gestione sinergias y alianzas estratégicas para el desarrollo de proyectos innovadores.
- Se comunica asertivamente de manera oral y escrita, tanto en su lengua oficial como en el idioma inglés al atender a diversos públicos meta y considerando sus características socioculturales.
- Desarrolla procesos de autorreflexión para la evaluación y mejora de su práctica profesional.

La División Académica de OPES considera que el perfil profesional de los graduados de la maestría en Gerencia Global y Negociaciones de la UNED, se adecúa de manera general a los Resultados de Aprendizaje esperados según lo establecido en el Marco Centroamericano de Cualificaciones para la Educación Superior Centroamericana (MCESCA)³.

7. Datos de contexto de empleabilidad

De conformidad con el acuerdo del Consejo Nacional de Rectores CNR-498-2022, inciso B, sesión 41-2022, celebrada el 18 de octubre de 2022, se presentan los datos relacionados con los Estudios de Seguimiento de la Condición Laboral de las Personas Graduadas de las Universidades Costarricenses elaborados por la OLap, además se indican los datos de referencia de la Base de datos de la Oferta Académica de la División Académica de OPES-Conare.

En este caso no se puede realizar la comparación de la disciplina con los datos de los resultados del Estudio de Seguimiento de la condición laboral de las personas graduadas de las universidades costarricenses, ya que no se contemplan datos a nivel de posgrado.

Oferta académica aprobada en relación con la disciplina propuesta.

La oferta académica aprobada en relación con esta disciplina corresponde a:

Tabla 5. Oferta académica aprobada en universidades públicas y privadas en relación con la disciplina de Administración de Oficinas

	Nombre de la carrera	Grado académico	Universidad	Sede	Año de creación
1	Administración de Negocios con énfasis en Administración Industrial	Maestría	Universidad Autónoma de Centro América		1979
2	Administración de Empresas	Maestría	Instituto Centroamericano de Administración de Empresas		1983
3	Administración de Empresas	Maestría	National United University		1983
4	Formulación y Administración de Proyectos de Desarrollo	Maestría	Instituto Centroamericano de Administración Pública		1986
5	Administración Pública	Maestría	Instituto Centroamericano de Administración Pública		1986
6	Comercio Internacional	Maestría	Universidad Internacional de las Américas		1987
7	Administración de Empresas	Maestría	Universidad Latinoamericana de Ciencia y Tecnología		1989
8	Administración de Empresas	Maestría	Instituto Tecnológico de Costa Rica	Sede San José	1990
9	Investigación Empresarial	Maestría	Instituto Tecnológico de Costa Rica	Sede San José	1990
10	Administración de Empresas	Maestría	Instituto Tecnológico de Costa Rica	Sede Regional de Limón	1990
11	Investigación Empresarial	Maestría	Instituto Tecnológico de Costa Rica	Sede Central Sede Regional de Limón Sede Regional San Carlos Sede Interuniversitaria	1990
12	Administración de Empresas	Maestría	Universidad Internacional de las Américas		1990
13	Administración de Negocios	Maestría	Universidad de Costa Rica	Sede Central Rodrigo Facio	1990
14	Administración de Empresas	Maestría	Instituto Tecnológico de Costa Rica	Sede Central	1990
15	Administración de Negocios	Maestría	Universidad Latina de Costa Rica		1990
16	Administración Pública	Maestría	Universidad Estatal a Distancia		1991

	Nombre de la carrera	Grado académico	Universidad	Sede	Año de creación
17	Ciencias Económicas y Empresariales	Doctorado	Universidad Latinoamericana de Ciencia y Tecnología		1992
18	Evaluación de Programas y Proyectos de Desarrollo	Maestría	Universidad de Costa Rica	Sede Central Rodrigo Facio	1993
19	Administración	Maestría	Universidad de las Ciencias y el Arte de Costa Rica		1993
20	Comercio Internacional	Maestría	Universidad Panamericana		1994
21	Dirección Empresarial	Maestría	Universidad Panamericana		1994
22	Administración de Negocios	Maestría	Universidad Autónoma de Centro América		1996
23	Comercio Exterior	Maestría	Universidad Braulio Carrillo		1996
24	Administración de Negocios	Maestría	Universidad Santa Lucía		1996
25	Promoción de Ventas	Especialidad	Universidad Santa Lucía		1996
26	Administración de Empresas	Maestría	Universidad de Ciencias Empresariales		1997
27	Desarrollo Organizacional	Maestría	Universidad Independiente de Costa Rica		1997
28	Ciencias Económicas y Empresariales	Doctorado	Universidad Latina de Costa Rica		1997
29	Administración de Negocios	Maestría	Universidad Fidélitas		1998
30	Administración de Negocios	Maestría	Universidad Hispanoamericana		1998
31	Administración de Empresas	Maestría	Universidad San Juan de la Cruz		1998
32	Administración de Empresas	Maestría	Universidad Estatal a Distancia		1998
33	Gerencia para la Calidad	Maestría	Universidad Latina de Costa Rica		1998
34	Administración de Empresas Hoteleras y Turísticas	Maestría	Universidad Latina de Costa Rica		1998
35	Administración de Negocios	Maestría	Universidad Metropolitana Castro Carazo		1998
36	Administración y Dirección de Empresas	Maestría	Universidad de Costa Rica	Sede Central Rodrigo Facio Sede Pacífico, Puntarenas	1999
37	Administración de Proyectos	Maestría	Universidad para la Cooperación Internacional		1999
38	Administración de Empresas	Maestría	Universidad Magister		1999
39	Administración de Negocios	Maestría	Universidad Juan Pablo II		1999

	Nombre de la carrera	Grado académico	Universidad	Sede	Año de creación
40	Ciencias Administrativas	Doctorado	Universidad de las Ciencias y el Arte de Costa Rica		1999
41	Gerencia del Comercio Internacional	Maestría	Universidad Nacional	Campus Omar Dengo	1999
42	Comercio Exterior y Relaciones Económicas	Maestría	Universidad Libre de Costa Rica		1999
43	Administración de Negocios	Maestría	Universidad Adventista de Centro América		1999
44	Dirección de Empresas	Maestría	Universidad Fundepos Alma Mater		2000
45	Gerencia	Maestría	Instituto Centroamericano de Administración de Empresas		2000
46	Administración de Empresas	Maestría	Universidad de San José		2000
47	Mercadeo y Negocios Internacionales	Maestría	Universidad en Ciencias Administrativas San Marcos		2000
48	Finanzas e Intermediarios Financieros	Maestría	Universidad en Ciencias Administrativas San Marcos		2000
49	Administración de Empresas	Maestría	Universidad Metodista		2001
50	Gerencia de Negociaciones Internacionales	Maestría	Universidad Estatal a Distancia	Todas las sedes	2001
51	Asesoría Fiscal	Maestría	Universidad para la Cooperación Internacional		2002
52	Administración de Empresas	Maestría	Universidad Metodista		2002
53	Negocios Internacionales	Maestría	Universidad de Costa Rica	Sede Central Rodrigo Facio	2003
54	Gerencia de Políticas y Programas Sociales	Maestría	Instituto Centroamericano de Administración Pública		2003
55	Ciencias de la Administración	Doctorado	Universidad Estatal a Distancia	Todas las sedes	2003
56	Liderazgo y Gerencia Ambiental	Maestría	Universidad para la Cooperación Internacional		2004
57	Administración de Negocios con énfasis en Mercadeo y Ventas	Doctorado	Universidad Americana		2005
58	Logística Empresarial	Maestría	Universidad Latina de Costa Rica		2005
59	Administración de Empresas	Doctorado	Universidad Internacional de las Américas		2005
60	Gerencia de Proyectos	Maestría	Universidad Latina de Costa Rica		2005
61	Administración Pública	Maestría	Universidad de La Salle		2005
62	Gestión de Proyectos	Maestría	Universidad Autónoma de Centro América		2007

	Nombre de la carrera	Grado académico	Universidad	Sede	Año de creación
63	Gerencia de Proyectos	Maestría	Instituto Tecnológico de Costa Rica	Sede San José Sede Regional San Carlos Sede Central	2007
64	Negocios Internacionales	Maestría	Universidad de Costa Rica	UCR - Sede Interuniversitaria Alajuela	2008
65	Administración de Empresas	Maestría	Instituto Tecnológico de Costa Rica	Sede Interuniversitaria	2008
66	Gerencia de la calidad	Maestría	Instituto Centroamericano de Administración Pública		2008
67	Gerencia de Proyectos	Maestría	Instituto Tecnológico de Costa Rica	Sede Interuniversitaria	2008
68	Ciencias de la Administración	Doctorado	Universidad Estatal a Distancia	UNED - Sede Interuniversitaria Alajuela	2008
69	Gerencia de Proyectos	Maestría	Universidad Latinoamericana de Ciencia y Tecnología		2010
70	Gestión Pública y Ciencias Empresariales	Maestría	Instituto Centroamericano de Administración Pública		2011
71	Administración de Negocios con énfasis en Banca y Finanzas	Maestría	Universidad Metropolitana Castro Carazo		2012
72	Gestión de Compras Públicas	Maestría	Instituto Centroamericano de Administración Pública		2013
73	Dirección de Empresas	Doctorado	Instituto Tecnológico de Costa Rica	Sede Central Sede San José Sede Regional San Carlos Sede San José Sede Interuniversitaria Sede Regional de Limón	2014
74	Administración y Desarrollo de Negocios Sostenibles	Maestría	Centro Agronómico Tropical de Investigación y Enseñanza		2015
75	Auditoría Gubernamental	Maestría	Universidad Estatal a Distancia	Todas las sedes	2015
76	Auditoría Empresarial	Maestría	Universidad Estatal a Distancia	Todas las sedes	2015
77	Comercio y Mercados Internacionales	Maestría	Universidad Lead		2016
78	Gerencia Global y Negociaciones	Maestría	Universidad Estatal a Distancia	Todas las sedes	2022
79	Administración Pública	Maestría	Universidad de Costa Rica	Sede Central Rodrigo Facio	1980

	Nombre de la carrera	Grado académico	Universidad	Sede	Año de creación
80	Gobierno y Políticas Públicas	Doctorado	Universidad de Costa Rica	Sede Central Rodrigo Facio	1998
81	Administración Pública	Maestría	Universidad de Costa Rica	UCR - Sede Interuniversitaria Alajuela	2008

Fuente: Base de datos de Oferta Académica de la División Académica, 2022.

Como se puede visualizar en la tabla 5, en el caso de la disciplina de administración-dirección de empresas /negocios internacionales / comercio / entre otros la oferta que se académica que se ha desarrollado en el grado académico de maestría es bastante amplio tanto en universidades públicas como privadas incluso en universidades catalogadas como internacionales. Si se valora el detalle de la información presentada se puede indicar que en 4 de las cinco universidades estatales se ha desarrollado oferta a nivel de posgrado en esta disciplina y se ha ampliado el alcance a algunas de sus sedes. En el caso de las universidades privadas en 25 de ellas se han creado ofertas en esta disciplina y por su parte en 3 universidades internacionales se ha incluido oferta en relación con esta disciplina.

Es importante que se analice en detalle de esta información.

8. Requisitos de ingreso

Según la información proporcionada por la universidad los requisitos de ingreso para la Maestría Profesional en Gestión de Negocios Globales y Negociación son los siguientes:

- Bachillerato o licenciatura universitaria en una carrera relacionada con las Ciencias de la Administración, Economía, Aduanas, Relaciones Internacionales o Negocios Internacionales.
- Certificación del manejo B1 del idioma inglés para la lectura e interpretación de artículos, textos y material académico.
- Formulario de inscripción.
- Currículum vitae actualizado.
- Certificación original de notas de la universidad donde obtuvo el título de bachillerato y licenciatura.

- Si el candidato es graduado de una universidad privada, se requiere presentar la certificación del CONESUP de que la universidad donde estudió está autorizada y la carrera en la que se graduó está debidamente aprobada.
- En caso de provenir de una universidad en el extranjero, debe presentar la solicitud correspondiente y cumplir con lo que establece el capítulo 10 del Reglamento General Estudiantil.
- Carta del postulante en la que indica las razones por las cuales desea incorporarse al programa académico.
- Planteamiento del tema de investigación por desarrollar como TFG.
- Cumplir con la entrevista con la coordinación del programa.
- Tres cartas de referencia suscritas por profesores universitarios o jefes de la institución donde labora el solicitante.
- Cualquier otro que indique el Sistema de Estudios de Posgrado o la UNED.

9. Requisitos de graduación

Para obtener el título de Maestría Profesional en Gerencia Global y Negociaciones se debe contar con los siguientes requisitos:

- Cumplimiento de la totalidad de créditos del plan de estudios.
- Presentación oral y escrita de proyecto de graduación, aprobado con una calificación superior a 8.

10. Listado de los cursos del posgrado

El plan de estudios de la Maestría en Gerencia Global y Negociaciones está diseñado con una duración total de seis cuatrimestres de quince semanas.

Se debe cumplir con los requisitos establecidos para la obtención del grado académico que se otorgará.

El listado de las actividades académicas que desarrollará este programa se presenta en forma detallada en el Anexo A.

El programa en relación con la duración y número de créditos cumple con lo establecido en la normativa vigente.

11. Descripción de los cursos del posgrado

Los programas de los cursos y demás actividades académicas se muestran en el Anexo B y cumplen con lo establecido en la normativa.

12. Correspondencia del equipo docente con los cursos asignados

En la normativa universitaria se establece que para ser docente de posgrado específicamente en el caso de una maestría los docentes deben poseer el grado de Maestría o de Doctorad. Excepcionalmente los profesores podrían contar con el grado de Especialidad.

Los nombres y los grados académicos de los profesores de la Maestría en Gerencia Global y Negociaciones propuestos aparecen en el Anexo C.

Esta Oficina considera que las normativas vigentes sobre el personal docente se cumplen.

13. Autorización de las unidades académicas base y proponente

La Escuela de Ciencias de la Administración de la Universidad Estatal a Distancia a la que pertenece la Maestría en Gerencia Global y Negociaciones está autorizada para impartir programas de Posgrado desde la creación de la Maestría en Administración de Negocios, oficializada mediante el documento OPES 12-98.

14. Conclusiones

La propuesta cumple con la normativa aprobada por el CONARE en el *Convenio para crear una nomenclatura de grados y títulos de la Educación Superior Estatal*⁴, en el *Convenio para unificar la definición de crédito en la Educación Superior*⁵ y con los procedimientos establecidos por el documento *Lineamientos para la creación de nuevas carreras o la modificación de carreras ya existentes*.

15. Recomendaciones

Con base en las conclusiones del presente estudio, se recomienda lo siguiente:

- a) Que la Universidad Estatal a Distancia proceda con la creación de la Maestría en Gerencia Global y Negociaciones de acuerdo con los términos expresados en este dictamen.
- b) Que la Universidad Estatal a Distancia realice las gestiones internas que correspondan para que se inhabilite la Maestría en Gerencia y Negociaciones Internacionales según se expresa en este dictamen.
- c) Que la Universidad Estatal a Distancia realice evaluaciones internas durante el desarrollo del posgrado.

¹ Aprobado por el Consejo Nacional de Rectores en la sesión N°27-2013, artículo 3, inciso g) y h), celebrada el 22 de octubre de 2013

² Resumen ejecutivo de la propuesta curricular de la carrera de Bachillerato en Administración de Oficinas con salida lateral de Diplomado en Administración de Oficinas y la Licenciatura en Administración de Oficinas de la Universidad Estatal a Distancia (UNED).

³ Marco de Cualificaciones para la Educación Superior Centroamericana. Resultados de Aprendizaje para los niveles Técnico Superior Universitario, Bachillerato Universitario, Licenciatura, Maestría y Doctorado, Consejo Superior Universitario Centroamericano, 2018.

⁴ Aprobado por el CONARE el 4 de mayo de 2004 y ratificado por los Consejos Universitarios e Institucional

⁵ Aprobado por el CONARE el 10 de noviembre de 1976.

ANEXO A

PLAN DE ESTUDIOS DE LA MAESTRÍA EN GERENCIA GLOBAL Y NEGOCIACIONES DE LA UNIVERSIDAD ESTATAL A DISTANCIA

ANEXO A.

PLAN DE ESTUDIOS DE LA MAESTRÍA EN GERENCIA GLOBAL Y NEGOCIACIONES DE LA UNIVERSIDAD ESTATAL A DISTANCIA

CICLO LECTIVO Y CURSO	CRÉDITOS
I CICLO	<u>14</u>
Economía Global	3
Pensamiento Estratégico y Liderazgo	4
Marco Jurídico e Institucionalidad de los Negocios Globales	3
Conflicto y Negociación	4
II CICLO	<u>12</u>
Investigación de Mercados y Mercadeo Global	4
Habilidades Directivas	4
Finanzas Corporativas e Internacionales	4
III CICLO	<u>12</u>
Logística Global y Cadena de Suministro	4
Investigación de Mercados y Mercadeo Global	4
Medio Ambiente y Comercio Global	4
IV CICLO	<u>18</u>
Análisis de Clima de Negocios e Inversión	4
Interculturalidad y Negociación Internacional	4
Taller de Investigación	4
V CICLO	<u>18</u>
Sistemas de Información y Análisis de Datos	4
Estrategias de Negociación Efectiva	4
Proyecto de Graduación I	5
VI CICLO	<u>18</u>
Proyecto de Graduación II	5
Total de créditos de la Maestría	<u>68</u>

ANEXO B

PROGRAMAS DE LOS CURSOS DE LA MAESTRÍA EN GERENCIA GLOBAL Y NEGOCIACIONES DE LA UNIVERSIDAD ESTATAL A DISTANCIA

ANEXO B

PROGRAMAS DE LOS CURSOS DE LA MAESTRÍA EN GERENCIA GLOBAL Y NEGOCIACIONES DE LA UNIVERSIDAD ESTATAL A DISTANCIA

Nombre del curso: **ECONOMÍA GLOBAL**

Créditos: **3**

DESCRIPCIÓN:

La asignatura busca que el estudiantado comprenda el contexto económico global y la forma en que la interdependencia económica mundial afecta los negocios.

Mediante el análisis de casos, noticias y la discusión de temas de actualidad se pretende que el estudiantado conozca la forma en que las empresas y organizaciones se desenvuelven en el marco de la globalización de los mercados y utilice la información extraída para la toma de decisiones en las organizaciones.

OBJETIVO GENERAL:

Analizar las principales características de la economía global particularmente en el área de las relaciones comerciales y su impacto en el mundo de los negocios para la toma de decisiones estratégicas de internacionalización en las organizaciones.

TEMÁTICA RESUMIDA:

- Globalización.
- Regionalismo.
- La empresa en el contexto global.
- Coyuntura económica, perspectivas de crecimiento y la rotación de la industrial en este contexto. de textos.

Nombre del curso: **PENSAMIENTO ESTRATÉGICO Y LIDERAZGO**

Créditos: **4**

DESCRIPCIÓN:

La asignatura aborda los conceptos generales de estrategia y pensamiento estratégico. Como un líder debe gestionar los procesos organizacionales con una visión global y multicultural.

Mediante el estudio de caso y el análisis de situaciones de la actualidad internacional, se espera que el estudiantado aplique los conceptos analizados durante el abordaje teórico y plantee propuestas estratégicas para la solución de problemas organizacionales. También, se pretende realizar procesos de investigación dentro de las organizaciones para que se pueda analizar los distintos roles de liderazgo.

OBJETIVO GENERAL

Aplicar los principios de pensamiento estratégico y liderazgo en la gestión global de los negocios para la implementación de procesos estratégicos acordes con las características y la realidad de la organización

TEMÁTICA RESUMIDA:

- El proceso estratégico
- Pensamiento estratégico en los negocios internacionales
- Estilos de liderazgo
- El papel del líder en la dirección estratégica

Nombre del curso: **MARCO JURÍDICO E INSTITUCIONALIDAD DE LOS NEGOCIOS GLOBALES**

Créditos: **3**

DESCRIPCIÓN:

La asignatura es de naturaleza teórica y se enfoca en la revisión y estudio de la normativa y legislación nacional e internacional vigentes y que impactan la gestión de los negocios internacionales. Se pretende que el estudiantado identifique y pueda recurrir a las distintas normativas aplicables cuando deba analizar las posibilidades de negocio viables para la empresa. Para ello, se recurrirá al uso de instrumentos como tareas e investigaciones bibliográficas donde deba analizar la legislación y normativa aplicable según sea el caso.

Se examinarán también las características formales e informales de los procesos de negociación de acuerdos contractuales (laborales, de propiedad intelectual, de innovación y transferencia tecnológica, entre otros) y de tratados y convenios, así como los mecanismos de la mediación y el arbitraje internacionales.

OBEJETIVO GENERAL

Comprender el marco legal y regulatorio de los negocios globales y la cooperación internacionales para la determinación de su impacto en la toma de decisiones gerenciales, corporativas, políticas y diplomáticas

TEMÁTICA RESUMIDA:

- Legislación Comercial Internacional
- Procesos de Integración Política y Comercial
- Tratados de Libre Comercio
- Acuerdos contractuales
- Propiedad intelectual

Nombre del curso: **CONFLICTO Y NEGOCIACIÓN**

Créditos: **4**

DESCRIPCIÓN:

Se estudiará la naturaleza del conflicto, desde una perspectiva de ejercicio del poder como condición inherente al ser humano y el uso de la negociación como alternativa de solución. El abordaje será teórico-práctico. Se recurrirá al análisis casuístico de situaciones que pueden presentarse dentro de las empresas para promover el análisis y la generación de propuestas de solución aplicando los conceptos teóricos.

Al finalizar la asignatura, se espera que el estudiante elabore y sustente una propuesta de solución para un conflicto tomando en consideración su estilo personal de negociación y los elementos y procesos más relevantes de un proceso de negociación.

OBJETIVO GENERAL

Analizar los principales elementos que componen el conflicto, las distintas alternativas y estrategias para llegar a un acuerdo de solución a fin de aplicarlos en la resolución de distintas situaciones que se presenten en la organización.

TEMÁTICA RESUMIDA:

- El conflicto y las relaciones humanas
- Procesos psicológicos del conflicto
- El negociador
- Tipos de negociación
- Dilemas de negociación
- Intereses, posiciones y alternativas frente a un conflicto

Nombre del curso: **INVESTIGACIÓN DE MERCADOS Y MERCADEO GLOBAL**

Créditos: **4**

DESCRIPCIÓN:

La asignatura es de carácter teórico-práctico enfocado en el desarrollo de trabajos de investigación y casos de gestión empresarial, que le permitan al estudiante analizar todo el proceso que se debe llevar a cabo para seleccionar un mercado internacional, valorar opciones de ingreso e identificar oportunidades de acceso, comercialización y colocación de productos y servicios en los mercados seleccionados.

La asignatura busca desarrollar en el profesional capacidades que le permitan analizar los distintos entornos que inciden en la gestión del marketing, desarrollar planes y estrategias de mercado adaptadas al contexto global multicultural.

OBJETIVO GENERAL:

Aplicar los conceptos y estrategias de *marketing* e investigación de mercados al desarrollo de planes de comercialización de productos y servicios en los mercados globales mejorando la posición competitiva de la empresa en los mercados globales.

TEMÁTICA RESUMIDA:

- Investigación, análisis y selección de mercados
- Mercados y clientes globales
- Definición de objetivos de *marketing* global
- Estrategias de entrada a mercados internacionales
- Alcance e implementación de estrategias de *marketing* global
- *Marketing* digital y redes sociales
- *Marketing* automation e inteligencia artificial
- Medición de campañas de *marketing*

Nombre del curso:

HABILIDADES DIRECTIVAS

Créditos:

4

DESCRIPCIÓN:

La asignatura es de carácter teórico práctico y busca que el estudiante trabaje en el desarrollo de habilidades directivas que todo gerente internacional debe dominar, tales como manejo del tiempo e inteligencia emocional, gestión de equipos interculturales, *coaching* entre otros.

Mediante el desarrollo de actividades de simulación y trabajo colaborativo se espera que el estudiante aplique los conocimientos teóricos adquiridos, realice un proceso de autoconocimiento y reciba retroalimentación sobre sus fortalezas y oportunidades de mejora en habilidades directivas para luego implementarlas en su ejercicio profesional.

OBJETIVO GENERAL

Aplicar conocimientos y habilidades para liderar equipos de trabajo interculturales en los que gestione las relaciones interpersonales profesionales.

TEMÁTICA RESUMIDA

- Proyección y personal branding
- Inteligencia emocional
- Coaching y gestión del cambio
- Gestión del tiempo
- Gestión de equipos interculturales

Nombre del curso: **FINANZAS CORPORATIVAS E INTERNACIONALES**

Créditos: **4**

DESCRIPCIÓN:

La asignatura es de carácter teórico-práctico y pretende que los estudiantes comprendan los conceptos fundamentales del entorno financiero corporativo y utilicen adecuadamente las diferentes herramientas financieras disponibles en la gestión de negocios.

El conocimiento de los contenidos temáticos será evaluado mediante el desarrollo de ejercicios prácticos para comprender la aplicación de conceptos como impacto de tipos de cambio, balanza de pagos y tasas de interés en el planteamiento de las estrategias de negocio y estudios de caso que reflejen situaciones donde el estudiante deba proponer opciones de implementación de instrumentos financieros o propuestas de solución a situaciones de riesgo corporativo.

OBJETIVO GENERAL

Aplicar los conceptos e instrumentos financieros y corporativos internacionales a la gestión de empresarial internacional para su implementación en el desarrollo de las estrategias corporativas de inversión internacional.

TEMÁTICA RESUMIDA

- El sistema monetario internacional
- El mercado financiero, de capitales y de valores
- El mercado de divisas, tipo de cambio y tasa de interés
- Mercado de derivados
- Instrumentos financieros y Fintech
- Decisiones y riesgos corporativos

Nombre del curso: **LOGÍSTICA GLOBAL Y CADENA DE SUMINISTRO**

Créditos: **4**

DESCRIPCIÓN:

La asignatura es de carácter teórico-práctico. Pretende proporcionar al estudiantado competencias relacionadas con la gestión de la cadena de suministros y logística internacional a fin de que logre planificar y diseñar estrategias de distribución y colocación de productos en los mercados globales sobre la base de la eficiencia y la rentabilidad.

Mediante el desarrollo de proyectos, el estudiantado pondrá en práctica los conocimientos adquiridos en la asignatura en el diseño estrategias aplicadas a la gestión logística empresarial, bien sea en las áreas de aprovisionamiento, producción o como parte de un proceso exportación a mercados internacionales.

OBJETIVO GENERAL:

Analizar las operaciones y procesos logísticos y de abastecimiento que conforman la actividad de las

empresas con carácter internacional a fin de formular estrategias que permitan el logro de los objetivos competitivos de internacionalización y abastecimiento de estas.

TEMÁTICA RESUMIDA:

- Introducción a la logística y la Cadena de Abastecimiento
- Tecnología aplicada a la logística (inteligencia artificial, internet de las cosas, GPS, blockchain, Sistema EDI, big data)
- Cadena de suministro sostenible
- Logística inversa
- Logística verde y Logística del diseño de almacenes.
- Gestión de inventarios

Nombre del curso: **GESTIÓN Y CONTROL DE NEGOCIOS INTERNACIONALES**

Créditos: **4**

DESCRIPCIÓN:

La asignatura pretende que el estudiantado sea capaz de conocer y comprender algunos de los factores clave necesarios para realizar una gestión gerencial efectiva acorde con los requerimientos actuales de un mercado internacional altamente competitivo. Deberá identificar y comprender la estructura organizacional de la organización a fin de determinar si esta es funcional o no en el marco de los objetivos de la empresa. Mediante el análisis de casos y la discusión escenarios de situaciones empresariales y a la luz de la realidad internacional que se presenta en el contexto global el estudiantado deberá plantear propuestas y estrategias que mejoren el desempeño de la empresa.

OBJETIVO GENERAL:

Aplicar herramientas gerenciales de gestión y control en el desarrollo de estrategias empresariales de internacionalización con el propósito de mejorar la posición competitiva de la empresa en los mercados internacionales.

TEMÁTICA RESUMIDA:

- Organización de la empresa internacional (estructuras y modelos)
- Gestión y control organizacional
- Gestión de la diversidad
- Administración de procesos críticos de la organización

Nombre del curso: **MEDIO AMBIENTE Y COMERCIO GLOBAL**

Créditos: **4**

DESCRIPCIÓN:

La asignatura es de carácter teórico práctico y busca sensibilizar al estudiantado sobre la importancia de impulsar procesos de internacionalización teniendo presentes los conceptos de responsabilidad social empresarial y gestión sostenible.

Se pretende incorporar el desarrollo de proyectos dentro de organizaciones donde el grupo de estudiantes logren implementar los principios de comercio sustentable y responsabilidad social en las estrategias de comercialización de las empresas; también se hará uso del análisis de empresas que aplican estas políticas para su discusión y asimilación de los contenidos temáticos.

OBJETIVO GENERAL:

Aplicar los principios de responsabilidad social y ambiental en el desarrollo de estrategias para la gestión de negocios globales.

TEMÁTICA RESUMIDA:

- Desarrollo sostenible, protección y preservación del medio ambiente
- Medio ambiente y comercio global
- Temas ambientales en las negociaciones comerciales globales
- Gestión ambiental y competitividad
- Cambio climático y consumo global
- Responsabilidad social empresarial

Nombre del curso:

ANÁLISIS DE CLIMA DE NEGOCIOS E INVERSIÓN

Créditos:

4

DESCRIPCIÓN:

La asignatura es de carácter teórico-práctico y busca que el grupo de estudiantes desarrollen competencias de investigación, lectura y análisis de datos e información financiera, política y económica internacional para la toma de decisiones en materia de incursión en mercados internacionales.

Mediante el desarrollo de procesos investigativos, se pretende que el estudiantado logre determinar las ventajas y las desventajas de incursionar en un proceso de inversión internacional, identifique estrategias de mitigación de riesgos y recomiende o no la implementación de la estrategia de negocio, o bien sugiera cambios que permitan mejorar la condición competitiva de la empresa.

OBJETIVO GENERAL:

Analizar los elementos que inciden en el clima de negocios e inversión de los mercados para el planteamiento y el desarrollo de planes de inversión internacional y la toma de decisiones sobre ajustes en el curso de acción estratégico de las compañías.

TEMÁTICA RESUMIDA:

- Contexto político y económico de los mercados
- Análisis de índices de competitividad internacional
- Inversión extranjera directa
- Análisis de Políticas de atracción de inversiones
- Beneficios derivados de acuerdos regionales e internacionales y tratados de libre comercio

Nombre del curso:

INTERCULTURALIDAD Y NEGOCIACIÓN

Créditos:

4

DESCRIPCIÓN:

La asignatura es de carácter teórico práctico y pretende que el estudiantado comprenda los elementos inherentes a la interculturalidad de los negocios internacionales y lo incorporen en la gestión y el desarrollo de los procesos de negociación. Se analiza cómo las estrategias de confrontación, motivación, influencia e información cambian debido a la cultura y eso impacta los procesos de negociación.

El abordaje práctico se desarrollará mediante la resolución de estudios de caso y el desarrollo de simulaciones de procesos de negociación entre equipos de trabajo colaborativos.

OBJETIVO GENERAL:

Aplicar estrategias y herramientas para la negociación exitosa de acuerdos y la toma de decisiones empresariales considerando las variables interculturales inherentes a la gestión de los negocios globales.

TEMÁTICA RESUMIDA:

- Variables interculturales que inciden en la negociación
- Enfoques sociodemográfico, antropológico y etnográfico
- Culturas de alto y bajo contexto
- Estrategias de negociación en contextos interculturales

Nombre del curso:

TALLER DE INVESTIGACIÓN

Créditos:

4

DESCRIPCIÓN:

La asignatura es de carácter práctico y se enfoca en guiar al estudiante en la elaboración del anteproyecto de su trabajo final de graduación, el cual deberá enfocarse en el planteamiento de una propuesta para desarrollar, innovar o mejorar procesos de gestión global o del ámbito de las negociaciones en empresas u organizaciones.

En el marco del taller se irán impartiendo sesiones virtuales sincrónicas grupales para la explicación de temáticas relacionadas con el proceso investigativo, los elementos a completar para el desarrollo de anteproyecto y orientaciones metodológicas y sesiones sincrónicas de trabajo uno a uno del profesor con el estudiantado para la revisión y asesoría de los apartados que debe contener el anteproyecto.

El propósito es que al final del cuatrimestre el estudiante presente a la coordinación del programa el anteproyecto para su aprobación por parte de la comisión de estudios.

OBJETIVO GENERAL:

Aplicar los principios generales de la investigación científica para la identificación de un problema de investigación en el campo de la gestión global que requiera atención y el planteamiento del anteproyecto de trabajo final de graduación para aprobación.

TEMÁTICA RESUMIDA:

- El proceso investigativo
- Planteamiento del problema de investigación
- Justificación

- Objetivos de la investigación
- Revisión bibliográfica para la elaboración del marco teórico
- Identificación de los sujetos de investigación

Nombre del curso: **SISTEMAS DE INFORMACIÓN Y ANÁLISIS DE DATOS**

Créditos: **4**

DESCRIPCIÓN:

La asignatura busca desarrollar en el estudiantado habilidades relacionadas con la capacidad de analizar la información obtenida de los sistemas de información empresariales y las bases de datos informáticas para la toma de decisiones gerenciales, la elaboración de proyecciones a futuro y el planteamiento de estrategias organizacionales, para ello, se introducirá al estudiantado en la teoría y el manejo de bases de datos disponibles y se trabajará de manera práctica la interpretación y análisis de la información suministrada.

OBJETIVO GENERAL:

Aplicar el uso de herramientas de bases de datos y sistemas de información para la toma de decisiones gerenciales dentro de las organizaciones.

TEMÁTICA RESUMIDA:

- Tecnologías de información e inteligencia de negocios
- Big data y minería de datos
- Herramientas y plataformas de análisis de datos
- Pronósticos y patrones de comportamiento

Nombre del curso: **ESTRATEGIAS DE NEGOCIACIÓN EFECTIVA**

Créditos: **4**

DESCRIPCIÓN:

La asignatura es de carácter teórico-práctico y pretende que el estudiantado desarrolle habilidades de planificación negociadora y las pongan en práctica mediante el estudio de casos y el trabajo colaborativo en ejercicios de simulación. Deberán trabajar en equipos para la planificación, desarrollo e implementación de una estrategia de negociación internacional, aplicando los conocimientos previos adquiridos en materia de identificación de perfiles negociadores, manejo de conflictos, comprensión multicultural del entorno y planificación en equipos multidisciplinarios.

OBJETIVO GENERAL

Diseñar estrategias de resolución de situaciones de negociación internacional, basado en los fundamentos y métodos de la negociación para su implementación en contextos multiculturales.

TEMÁTICA RESUMIDA:

- El proceso y planificación de la negociación
- El equipo negociador, roles y los estilos de negociación

- Estrategias y Tácticas de negociación
- Neuronegociaciones
- Concesiones y ética en las negociaciones globales

Nombre del curso: **PROYECTO DE GRADUACIÓN I**

Créditos: **5**

DESCRIPCIÓN:

Una vez que la persona estudiante ha presentado su anteproyecto de investigación y cuenta con visto bueno por parte de la Comisión de Estudios de la Maestría, la asignatura Proyecto de Investigación I tiene por objetivo que el estudiante inicie con el proceso de desarrollo de su Trabajo Final de Graduación (TFG).

En una primera etapa, el estudiante deberá, de la mano con su comité asesor, realizar los ajustes planteados por la comisión de estudio y trabajar en la identificación de antecedentes, la ampliación de la justificación de la investigación y la definición de objetivos general y específicos.

En una segunda etapa, se espera que desarrolle el marco teórico que respalda la investigación y el planteamiento metodológico que guiará el trabajo de campo.

OBJETIVO GENERAL:

Diseñar la fase investigativa y teórica del trabajo final de graduación apegado a los elementos de diseño y rigurosidad científica exigidos por el posgrado a fin de cumplir con el desarrollo de los tres primeros capítulos del proyecto.

TEMÁTICA RESUMIDA:

- Justificación y declaración del problema de investigación
- Antecedentes del problema de investigación
- Definición de objetivo general y específicos
- Desarrollo del marco teórico del TFG
- Desarrollo del marco contextual del TFG
- Planteamiento de la propuesta metodológica

Nombre del curso: **PROYECTO DE GRADUACIÓN II**

Créditos: **5**

DESCRIPCIÓN:

Esta asignatura es continuación de la asignatura Proyecto de Graduación I, del bloque E; asimismo, es la última asignatura del plan de estudios por lo que, con la culminación y la defensa oral del TFG, el estudiante cumpliría con los requisitos para poder graduarse del Programa de Maestría.

En esta segunda parte, el estudiante deberá diseñar, validar y aplicar los instrumentos de recopilación de información que conlleva el trabajo de campo, realizar el análisis de los resultados obtenidos, plantear conclusiones y recomendaciones y desarrollar una propuesta de solución al problema de investigación planteado en la primera etapa del TFG.

Una vez que se ha determinado que el documento final cuenta con todos los aspectos mencionados anteriormente y el visto bueno de su comité asesor, se procederá a la presentación oral de la propuesta y su respectiva aprobación, según lo establecido en los reglamentos institucionales.

OBJETIVO GENERAL:

Elaborar una propuesta de solución a una problemática del campo de la gestión global o negociación, con fundamento en los resultados de investigación realizados previamente, que sea acorde con las necesidades y las características requeridas por el posgrado.

TEMÁTICA RESUMIDA:

- Validación y aplicación de instrumentos.
- Presentación y análisis de resultados.
- Conclusiones y Recomendaciones.
- Propuesta de solución.

ANEXO C

**PROFESORES DE LOS CURSOS DE LA MAESTRÍA EN GERENCIA GLOBALY
NEGOCIACIONES DE LA UNIVERSIDAD ESTATAL A DISTANCIA**

ANEXO C

PROFESORES DE LOS CURSOS DE LA MAESTRÍA EN GERENCIA GLOBAL Y NEGOCIACIONES DE LA UNIVERSIDAD ESTATAL A DISTANCIA

Nombre de la persona docente	Nombre del curso
Emilia Chaves Cárdenas	Marco Jurídico e Institucionalidad de los Negocios Globales
Vicente Godoy Sandoval.	Pensamiento Estratégico y Liderazgo
Glenda Muñiz Umaña	Habilidades Directivas
	Conflicto y Negociación
Karen Padilla Romero	Análisis de Clima de Negocios e Inversión
	Medio ambiente y Comercio Global
Federico Quesada Chaves	Economía Global.
Fabio Sanabria Araya	Investigación de Mercados y Mercadeo Global
Carlos Segura	Logística Global y Cadena de Suministro
Mariana Torres Villalobos	Finanzas Corporativas e Internacionales
Jorge Umaña Vargas	Interculturalidad y Negociación Internacional
	Estrategias de Negociación Efectiva
Blanca Yorleny Zavala Martínez	Taller de Investigación
	Sistemas de Información y Análisis de datos

ANEXO D

**PROFESORES DE LOS CURSOS DE LA MAESTRÍA EN GERENCIA GLOBAL Y
NEGOCIACIONES DE LA UNIVERSIDAD ESTATAL A DISTANCIA Y SUS
GRADOS ACADÉMICOS**

ANEXO D

PROFESORES DE LOS CURSOS DE LA MAESTRÍA EN GERENCIA GLOBAL Y NEGOCIACIONES DE LA UNIVERSIDAD ESTATAL A DISTANCIA Y SUS GRADOS ACADÉMICOS

FLORA EMILIA CHAVES CÁRDENAS

Bachillerato en Relaciones Internacionales, Universidad Nacional, Costa Rica.

Licenciatura en Relaciones Internacionales con énfasis en Comercio Internacional, Universidad Nacional, Costa Rica.

Maestría en Administración de Negocios con énfasis en Gerencia de Proyectos, Universidad Estatal a Distancia, Costa Rica.

VICENTE GODOY SANDOVAL.

Bachillerato en Administración de Negocios con énfasis en Mercadeo y Ventas, Universidad Americana, Costa Rica.

Licenciatura en Administración de Negocios con énfasis en Mercadeo y Ventas, Universidad Americana, Costa Rica.

Maestría en Administración de Negocios con énfasis en Gerencia Estratégica, Universidad Estatal a Distancia, Costa Rica.

GLENDA MUÑIZ UMAÑA

Bachillerato en Administración, Universidad Nacional, Costa Rica.

Licenciatura en Administración con énfasis en Gestión de Recursos Humanos, Universidad Nacional, Costa Rica.

Maestría Profesional en Gerencia de Proyectos, Universidad Latina de Costa Rica.

KAREN PADILLA ROMERO

Licenciatura en Relaciones Internacionales con énfasis en Comercio Internacional, Universidad Nacional, Costa Rica.

Máster en Administración de Negocios con énfasis en Gerencia de Proyectos, Universidad Estatal a Distancia, Costa Rica.

FEDERICO QUESADA CHAVES

Bachillerato en Economía, Universidad Nacional, Costa Rica.

Licenciatura en Economía, Universidad Nacional, Costa Rica.

Doctorado en Dirección de Empresas, Universidad de Valencia, España. Reconocido y Equiparado al grado de Doctorado Académico de la Universidad Estatal a Distancia, Costa Rica.

FABIO SANABRIA ARAYA

Bachillerato en Administración de Empresas. Instituto Tecnológico de Costa Rica.

Bachillerato en Administración de Empresas con énfasis en Mercadeo. Instituto Tecnológico de Costa Rica

Licenciatura en Docencia en Administración de Empresas, Universidad Estatal a Distancia.

Máster en Administración de Negocios con énfasis en Mercadeo Gerencial, Universidad Santa Lucía, Costa Rica.

CARLOS SEGURA

Bachillerato en Ingeniería Industrial, Universidad Latina de Costa Rica.

Bachillerato en Ingeniería Industrial, Universidad Latina de Costa Rica.

Máster en Gerencia y Negociaciones Internacionales, Universidad Estatal a Distancia.

MARIANA TORRES VILLALOBOS

Bachillerato en Dirección de Empresas, Universidad de Costa Rica.

Licenciatura en Dirección de Empresas, Universidad de Costa Rica.

Maestría Profesional en Economía con énfasis en Banca y Mercado de Capitales, Universidad de Costa Rica.

JORGE UMAÑA VARGAS

Bachillerato en Relaciones Internacionales, Universidad Nacional, Costa Rica.

Maestría Profesional en Diplomacia, Universidad de Costa Rica.

Maestría en Estudios Europeos e Integración, Universidad Estatal a Distancia, Costa Rica.

BLANCA YORLENY ZAVALA MARTÍNEZ

Bachillerato en Comercio Internacional, Universidad Internacional de las Américas, Costa Rica.

Licenciatura en Administración de Empresas con énfasis en Mercadeo, Universidad Internacional de las Américas, Costa Rica.

Doctorado en Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad Latina de Costa Rica.