

MAPA CURRICULAR DEL PROGRAMA EDUCATIVO EN COMPETENCIAS PROFESIONALES DE
LICENCIATURA EN COMERCIO INTERNACIONAL Y ADUANAS

| PRIMER CICLO DE FORMACIÓN | | | SEGUNDO CICLO DE FORMACIÓN | | | TERCER CICLO DE FORMACIÓN | | | Décimo Cuatrimestre |
|---|--|---|---|--|---|--|--|---|--|
| Primer Cuatrimestre | Segundo Cuatrimestre | Tercer Cuatrimestre | Cuarto Cuatrimestre | Quinto Cuatrimestre | Sexto Cuatrimestre | Séptimo Cuatrimestre | Octavo Cuatrimestre | Noveno Cuatrimestre | Décimo Cuatrimestre |
| INGLÉS I INGI-TR 5-90-6 | INGLÉS II INGII-TR 5-90-6 | INGLÉS III INGIII-TR 5-90-6 | INGLÉS IV INGIV-TR 5-90-6 | INGLÉS V INGV-TR 5-90-6 | INGLÉS VI INGVI-TR 5-90-6 | INGLÉS VII INGVII-TR 5-90-6 | INGLÉS VIII INGVIII-TR 5-90-6 | INGLÉS IX INGIX-TR 5-90-6 | <div style="background-color: #FFD700; padding: 10px; text-align: center;"> Estadía Profesional </div> |
| VALORES DEL SER VAS-TR 3-45-3 | INTELIGENCIA EMOCIONAL INE-TR 3-45-3 | DESARROLLO INTERPERSONAL DEJ-TR 3-45-3 | HABILIDADES DEL PENSAMIENTO HAP-TR 3-45-3 | HABILIDADES ORGANIZACIONALES HAO-TR 3-45-3 | ÉTICA PROFESIONAL ETP-TR 3-45-3 | INTRODUCCIÓN AL DERECHO ADUANERO IDA-ES 5-75-5 | DERECHO ADUANERO DEA-ES 5-75-5 | COMERCIO SUSTENTABLE COS-CV 4-75-5 | |
| INTRODUCCIÓN A LA MECADOTECNIA INM-CV 6-105-7 | MEZCLA DE MERCADOTECNIA MEM-CV 6-105-7 | COMERCIO ELECTRÓNICO COE-CV 5-90-6 | CONTABILIDAD DE COSTOS COC-CV 5-75-5 | CONTABILIDAD FINANCIERA COF-CV 6-105-7 | POLÍTICA MONETARIA POM-CV 6-105-7 | REGULACIÓN Y CLASIFICACIÓN ARANCELARIA RCA-ES 5-75-5 | EVALUACIÓN Y ADMINISTRACIÓN DEL RIESGO EAR-CV 6-90-6 | PROCEDIMIENTOS Y TRÁMITES ADUANALES PTA-ES 6-90-6 | |
| FUNDAMENTOS DE ADMINISTRACIÓN FUA-CV 5-90-6 | BASE DE DATOS BAD-CV 5-75-5 | DERECHO MERCANTIL DEM-CV 5-90-6 | LEGISLACIÓN Y DERECHO FISCAL LDF-CV 5-75-5 | ECONOMÍA INTERNACIONAL ECI-CV 6-90-6 | FINANCIAMIENTO Y FORMAS DE PAGO INTERNACIONAL FFP-ES 6-105-7 | LOGÍSTICA INTERNACIONAL LOI-ES 5-75-5 | INVESTIGACIÓN DE OPERACIONES DE TRÁFICO INTERNACIONAL IOT-ES 5-90-6 | COMERCIO CON ASIA, ÁFRICA Y OCEANÍA CAR-ES 5-90-6 | |
| INTRODUCCIÓN A LA ECONOMÍA INE-CV 5-90-6 | ESTADÍSTICA EST-CV 6-90-6 | INTRODUCCIÓN A LA CONTABILIDAD INC-TR 5-75-5 | MATEMÁTICAS FINANCIERAS MAF-CV 6-90-6 | GEOGRAFÍA ECONÓMICA GEE-ES 5-90-6 | CONTROL PRESUPUESTAL COP-CV 5-75-5 | LEGISLACIÓN DE COMERCIO EXTERIOR LCE-ES 5-75-5 | ENVASE Y EMBALAJE ENE-CV 5-90-6 | COMERCIO CON EUROPA COE-ES 5-75-5 | |
| METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN MEI-CV 5-90-6 | INTRODUCCIÓN AL COMERCIO INTERNACIONAL ICI-ES 5-105-7 | INVESTIGACIÓN DE MERCADOS INM-CV 6-105-7 | PLANEACIÓN ESTRATÉGICA PLE-CV 5-75-5 | MERCADOTECNIA INTERNACIONAL MEI-ES 5-90-6 | DERECHO INTERNACIONAL DEI-ES 5-90-6 | ORGANISMOS DE CONTROL Y APOYO AL COMERCIO INTERNACIONAL OCA-ES 4-60-4 | OPTATIVA 4-75-5 | COMERCIO CON AMÉRICA COA-ES 5-90-6 | |
| MATEMÁTICAS PARA LA COMERCIALIZACIÓN MAC-CV 5-90-6 | ADMINISTRACIÓN DE LA CALIDAD ADC-CV 5-90-6 | COMERCIALIZACIÓN ESTRATÉGICA COE-ES 6-105-7 | ESTANCIA I 0-150-10 | SISTEMA FINANCIERO NACIONAL E INTERNACIONAL SFN-ES 5-90-6 | INTRODUCCIÓN A LA LOGÍSTICA INL-ES 5-90-6 | ESTANCIA II 0-150-10 | TRATADOS Y ACUERDOS COMERCIALES INTERNACIONALES TAC-ES 5-90-6 | ELABORACIÓN DE PLAN DE NEGOCIOS DE EXPORTACIÓN EPN-ES 5-90-6 | |
| 600-40 | 600-40 | 600-40 | 600-40 | 600-40 | 600-40 | 600-40 | 600-40 | 600-40 | |

MTRO. ALBERTO SÁNCHEZ FLORES
RECTOR

MTRO. HÉCTOR MANUEL GÓMEZ MARTÍNEZ
DIRECTOR ACADÉMICO

DEL PLAN DE ESTUDIOS VIGENTE EN SEPTIEMBRE DE 2018

SELLO DE RECTORÍA

**MAPA CURRICULAR DEL PROGRAMA EDUCATIVO EN COMPETENCIAS PROFESIONALES DE
LICENCIATURA EN COMERCIO INTERNACIONAL Y ADUANAS**

COMPETENCIAS DEL PRIMER CICLO DE FORMACIÓN

COMPETENCIAS DEL PRIMER CICLO DE FORMACIÓN

- Realizar estudios de mercado que permitan obtener información actual a través de métodos cualitativos y cuantitativos así como análisis de datos estadísticos para comercializar bienes y/o servicios.
- Elaborar estrategias de mercadotecnia a partir del análisis de los resultados de la investigación de mercados y de las variables que integran la mezcla de mercadotecnia para asegurar el posicionamiento de bienes y/o servicios.
- Determinar las ventajas competitivas del bien y/o servicio mediante el análisis comparativo de las características de los bienes de competencia directa para coadyuvar tácticamente a conseguir la satisfacción de las necesidades de la empresa y del mercado real y potencial.
- Proponer la innovación y adecuación de bienes y/o servicios a través del análisis de las preferencias, usos y costumbres del consumidor para apoyar la consolidación en el mercado.
- Determinar variables tácticas y estratégicas de los bienes y/o servicios a comercializar a través del análisis de los factores internos y externos que impactan a la empresa para ser competitivos en el mercado.
- Elaborar planes de ventas de bienes y/o servicios a través del análisis del proceso administrativo para mantener e incrementar las ventas de la empresa.
- Determinar condiciones de compras óptimas a través del análisis de los factores internos y externos que impactan a la empresa para asegurar el abastecimiento de la empresa.
- Elaborar planes de compras de bienes y/o servicios a través de la ejecución de la normatividad aplicable y el análisis del proceso administrativo para optimizar las compras de la empresa.

ASIGNATURAS OPTATIVAS PRIMER CICLO DE FORMACIÓN

| NOMBRE | CREDITOS /HRS |
|--------|---------------|
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |

**NOMBRE Y FIRMA
RECTOR**

**PROFESIONAL ASOCIADO EN FINANZAS INTERNACIONALES
Escala Profesional 480 hrs**

COMPETENCIAS DEL SEGUNDO CICLO DE FORMACIÓN

- Examinar los documentos contables relacionados a las actividades comerciales de la empresa mediante su estudio y análisis correspondientes para determinar la mejor toma de decisiones.
- Determinar el precio de exportación mediante el análisis de los costos fijos y variables que impactan la exportación para su aceptación en el mercado meta logrando las ganancias estimadas.
- Establecer las condiciones de importación y exportación mediante la negociación de contratos para asegurar el cumplimiento de las responsabilidades y obligaciones de los involucrados en los intercambios comerciales.
- Seleccionar las condiciones de pago de importación y exportación de bienes y servicios mediante el análisis de las formas de pago para asegurar el cumplimiento de las responsabilidades y obligaciones de los involucrados en los intercambios comerciales.
- Comparar las fuentes de financiamiento nacionales e internacionales, públicas y privadas a través de la identificación de cada una de ellas para tomar una mejor decisión de financiamiento.
- Determinar el mejor financiamiento identificando las características adecuadas de los organismos financieros y del proyecto o empresa para su operación
- Comparar los indicadores económicos que proporcionan las diferentes entidades públicas y privadas nacionales e internacionales a través del análisis del sistema financiero para la viabilidad de la comercialización de bienes y/o servicios con otros países.
- Promover la comercialización de bienes y/o servicios con otros países a través del análisis de la política económica nacional e internacional para contribuir con la viabilidad de las transacciones.

ASIGNATURAS OPTATIVAS SEGUNDO CICLO DE FORMACIÓN

| NOMBRE | CREDITOS /HRS |
|--------|---------------|
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |

**NOMBRE Y FIRMA
DIRECTOR DE CARRERA**

LICENCIADO EN COMERCIO INTERNACIONAL Y ADUANAS

COMPETENCIAS DEL TERCER CICLO DE FORMACIÓN

- Seleccionar envase adecuado a través de la identificación de los tipos de mercancías para optimizar y eficientar los recursos de la empresa.
- Definir embalaje adecuado a través de la identificación de las estrategias de distribución y los tipos de transportes para la protección de la mercancía.
- Seleccionar los canales de distribución a través del análisis del mercado meta para la optimización de los recursos y cumplimiento de los objetivos de la empresa.
- Determinar los medios de transporte a través del análisis de los diversos tipos de transporte y mercancías para su distribución eficientando tiempos y costos.
- Interpretar las normatividades aduanales vigentes a través del estudio de las Leyes: Aduanera, de Comercio Exterior y sus reglamentos y del Impuesto General de Importación y Exportación (LIGIE) y sus referentes internacionales para el cumplimiento de los requerimientos legales
- Elaborar la documentación correspondiente por medio de la determinación de los artículos aplicables para optimizar el tráfico de las mercancías al entrar o salir del país.
- Determinar la clasificación arancelaria aplicable mediante el análisis e interpretación de la TIGIE y Legislación de Comercio Exterior para el correcto despacho aduanero
- Gestionar despacho aduanal mediante la coordinación de las actividades entre la empresa, la aduana y el agente aduanal para las correctas transacciones comerciales.

ASIGNATURAS OPTATIVAS TERCER CICLO DE FORMACIÓN

| NOMBRE | CREDITOS /HRS |
|--------------------------------------|---------------|
| MODELOS GLOBALES DE NEGOCIO (MGN-ES) | 5 /75 |
| SEMINARIO DE INVESTIGACIÓN (SEI-ES) | 5 /75 |
| | |
| | |
| | |
| | |

SELLO DE RECTORÍA

DEL PLAN DE ESTUDIOS VIGENTE EN SEPTIEMBRE DE 2018