

**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			
Primer Cuatrimestre	Segundo Cuatrimestre	Tercer Cuatrimestre	Cuarto Cuatrimestre	Quinto Cuatrimestre	Sexto Cuatrimestre	Séptimo Cuatrimestre	Octavo Cuatrimestre	Noveno Cuatrimestre	Décimo Cuatrimestre
INGLÉS I INGL-TR 5.906	INGLÉS II INGL-TR 5.906	INGLÉS III INGL-TR 5.904	INGLÉS IV INGL-TR 5.906	INGLÉS V INGL-TR 5.906	INGLÉS VI INGL-TR 5.904	INGLÉS VII INGL-TR 5.906	INGLÉS VIII INGL-TR 5.906	INGLÉS IX INGL-TR 5.906	
VALORES DEL SER VAL-TR 3.453	INTELIGENCIA EMOCIONAL INE-TR 3.453	DESARROLLO INTERPERSONAL DEI-TR 3.453	HABILIDADES DEL FOMENTO HAF-TR 3.453	HABILIDADES ORGANIZACIONALES HAO-TR 3.453	ÉTICA PROFESIONAL ETP-TR 3.453	INTRODUCCIÓN AL DERECHO ADUANERO IDA-ES 6.755	DERECHO ADUANERO DA-ES 6.755	COMERCIO SUSTENTABLE COSU-ES 4.755	
INTRODUCCIÓN A LA MERCADERÍA IMM-CV 6.105-7	MEZCLA DE MERCADERÍA MEM-CV 6.105-7	COMERCIO ELECTRÓNICO CEE-CV 3.904	CONTABILIDAD DE COSTOS COCV-CV 5.755	CONTABILIDAD FINANCIERA COF-CV 6.105-7	POLÍTICA MONETARIA POLM-CV 6.105-7	REGULACIÓN Y CLASIFICACIÓN ARANCELARIA RCLA-ES 6.755	EVALUACIÓN Y ADMINISTRACIÓN DEL RIESGO EAR-CV 6.904	PROCEDIMIENTOS Y TRÁMITES ADUANEROS PTAS-ES 6.904	
FUNDAMENTOS DE ADMINISTRACIÓN FIA-CV 5.904	BASE DE DATOS BAD-CV 5.755	DERECHO MERCANTIL DEM-CV 5.904	LEGISLACIÓN Y DERECHO FISCAL LEF-CV 5.755	ECONOMÍA INTERNACIONAL EIO-CV 5.904	FINANCIAMIENTO FORMAL DE PAGO INTERNACIONAL FFPI-ES 6.105-7	LOGÍSTICA LO-ES 5.755	OPERACIONES DE TRÁFICO INTERNACIONAL OT-ES 5.904	COMERCIO CON ASESORIA FISCAL Y OCENIA CAFS-ES 5.904	
INTRODUCCIÓN A LA ECONOMÍA INE-CV 5.904	ESTADÍSTICA EST-CV 6.904	INTRODUCCIÓN A LA CONTABILIDAD INC-TR 5.755	MATEMÁTICAS FINANCIERAS MAF-CV 6.904	GEOGRAFÍA ECONÓMICA GEE-ES 5.904	CONTROL PRESUPUESTAL COP-CV 5.755	LEGISLACIÓN DE COMERCIO EXTERIOR LECE-ES 5.755	ENVASE Y EMBALAJE EME-CV 5.904	COMERCIO CON EUROPA COEU-ES 5.755	
METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN MEI-CV 5.904	INTRODUCCIÓN AL COMERCIO INTERNACIONAL IO-ES 6.105-7	INVESTIGACIÓN DE MERCADOS INM-CV 6.105-7	PLANEACIÓN ESTRATÉGICA PLE-CV 5.755	MERCADERÍA INTERNACIONAL MIE-ES 5.904	DERECHO ADUANERO DA-ES 5.904	ORGANIZACIÓN DE CONTROL Y APOYO AL COMERCIO INTERNACIONAL OCAI-ES 4.604	OPATINA OPA-ES 4.755	COMERCIO CON AMÉRICA COAM-ES 5.904	
MATEMÁTICAS PARA LA COMERCIALIZACIÓN MACV-CV 5.904	ADMINISTRACIÓN DE LA CALIDAD ACCV-CV 5.904	COMERCIALIZACIÓN ESTRATÉGICA CEE-ES 6.105-7	ESTADIA I E-150-32	SISTEMA FINANCIERO NACIONAL E INTERNACIONAL SFN-ES 5.904	INTRODUCCIÓN A LA LOGÍSTICA INL-ES 5.904	ESTADIA II E-150-32	TRÁMITES Y ACUERDOS COMERCIALES INTERNACIONALES TACI-ES 5.904	ELABORACIÓN DE PLAN DE NEGOCIOS DE EXPORTACIÓN EPN-ES 5.904	
510-600-40	525-600-40	525-600-40	435-600-40	525-600-40	525-600-40	435-600-40	525-600-40	525-600-40	6-600-40

DEL PLAN DE ESTUDIOS VIGENTE EN SEPTIEMBRE DE 2018

NOMBRE Y FIRMA
RECTOR

NOMBRE Y FIRMA
DIRECTOR DE CARRERA

SELLO DE RECTORIA

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

COMPETENCIAS DEL PRIMER CICLO DE FORMACIÓN	COMPETENCIAS DEL SEGUNDO CICLO DE FORMACIÓN	COMPETENCIAS DEL TERCER CICLO DE FORMACIÓN																																				
<ul style="list-style-type: none"> 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. Evaluar el potencial de mercadotecnia a partir del análisis de los resultados de la investigación de mercados y de los 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 o servicios directa para cualquier fabricante, o con base en la satisfacción de las necesidades de la empresa y del mercado real y potencial. Proponer la innovación y adaptación de bienes y/o servicios a través del análisis de las preferencias, usos y costumbres del consumidor para adaptar la comercialización en el mercado. Determinar variables técnicas y tecnológicas 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 competitiva en el mercado. Determinar áreas de venta de bienes y/o servicios a través del análisis del proceso distributivo para mantener e incrementar las ventas de la empresa. Determinar condiciones de compra 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 compra de bienes y/o servicios a través de la aplicación de la normalidad aplicable y el análisis del proceso administrativo para optimizar los compras de empresas. 	<ul style="list-style-type: none"> Determinar los documentos comerciales relacionados a las actividades comerciales de la empresa mediante su estudio y análisis correspondiente para determinar la mejor forma de negocios. Determinar el precio de exportación mediante el análisis de los costos fijos y variables que impactan la exportación para su adquisición en el mercado meta siguiendo las ganancias esperadas. Establecer las condiciones de importación y exportación mediante la negociación de contratos para asegurar el cumplimiento de las responsabilidades y obligaciones de los productores en las transacciones 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 las transacciones comerciales. Comparar los fuentes de financiamiento nacional e internacionales, públicos y privados a través de la identificación de cada una de ellas para tomar una mejor decisión del financiamiento. Determinar el mejor financiamiento identificando las características adecuadas de los instrumentos financieros y del proyecto de empresa para su operación. Comparar los indicadores comerciales que proporcione las diferentes entidades públicas y privadas relacionadas e internacionales a través del análisis del sistema financiero para la posibilidad 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. 	<ul style="list-style-type: none"> Seleccionar envase adecuado a través de la identificación de los tipos de mercancías para optimizar y efectuar 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 métodos de distribución a través del análisis de los diversos tipos de transportes y mercancías para su distribución efectuando tiempos y costos. Interpretar los manuales de normativas vigentes a través del estudio de las Leyes: Aduanera, de Comercio Exterior y sus reglamentos y del Tratado General de Importación y Exportación (TIGIE) y sus reformas promulgadas para el cumplimiento de las obligaciones del comercio exterior. Elaborar el documento correspondiente por medio de la administración 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. Seleccionar despacho aduanero mediante la coordinación de las actividades entre la empresa, la aduana y el agente aduanal para las conexiones transacciones comerciales. 																																				
<p>ASIGNATURAS OPTATIVAS PRIMER CICLO DE FORMACIÓN</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>NOMBRE</th> <th>CREDITOS / SEM</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> </tbody> </table>	NOMBRE	CREDITOS / SEM											<p>ASIGNATURAS OPTATIVAS SEGUNDO CICLO DE FORMACIÓN</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>NOMBRE</th> <th>CREDITOS / SEM</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> </tbody> </table>	NOMBRE	CREDITOS / SEM											<p>ASIGNATURAS OPTATIVAS TERCER CICLO DE FORMACIÓN</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>NOMBRE</th> <th>CREDITOS / SEM</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>MANEJO DE LA RED DE NEGOCIOS (MAN-ES)</td> <td>5.755</td> </tr> <tr> <td>SIMBOLARIO DE INVESTIGACIÓN (SEI-ES)</td> <td>5.755</td> </tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> </tbody> </table>	NOMBRE	CREDITOS / SEM	MANEJO DE LA RED DE NEGOCIOS (MAN-ES)	5.755	SIMBOLARIO DE INVESTIGACIÓN (SEI-ES)	5.755						
NOMBRE	CREDITOS / SEM																																					
NOMBRE	CREDITOS / SEM																																					
NOMBRE	CREDITOS / SEM																																					
MANEJO DE LA RED DE NEGOCIOS (MAN-ES)	5.755																																					
SIMBOLARIO DE INVESTIGACIÓN (SEI-ES)	5.755																																					

DEL PLAN DE ESTUDIOS VIGENTE EN SEPTIEMBRE DE 2018

NOMBRE Y FIRMA
RECTOR

NOMBRE Y FIRMA
DIRECTOR DE CARRERA

SELLO DE RECTORIA