



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 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	
VALORES DEL SER VAS-TR 3-45-3	INTELIGENCIA EMOCIONAL INE-TR 3-45-3	DESARROLLO INTERPERSONAL DEI-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 MERCADOTECIA INM-CV 6-105-7	MEZCLA DE MERCADOTECIA 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 ECH-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	Estadía Profesional
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	MERCADOTECIA 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	MODELOS GLOBALES DE NEGOCIOS MGN-ES 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 ESTI-TR 0-120-8	SISTEMA FINANCIERO NACIONAL E INTERNACIONAL SFN-ES 5-90-6	INTRODUCCIÓN A LA LOGÍSTICA INL-ES 5-90-6	ESTANCIA II ESTII-TR 0-120-8	TRATADOS Y ACUERDOS COMERCIALES INTERNACIONALES TAC-ES 5-90-6	ELABORACIÓN DE PLAN DE NEGOCIOS DE EXPORTACIÓN EPN-ES 5-90-6	

SALIDA LATERAL

DR. INDALECIO MEDINA HERNÁNDEZ

NOMBRE Y FIRMA
RECTOR

M.C. BENJAMÍN ALEJANDRO VARELA SEÁÑEZ

NOMBRE Y FIRMA
DIRECTOR DE CARRERA

DEL PLAN DE ESTUDIOS EN SEPTIEMBRE DE 2018



SEDU
SECRETARÍA DE EDUCACIÓN
Subsecretaría de Educación Superior
Universidad Politécnica de la Región Laguna
RECTORÍA
SELLO DE RECTORÍA

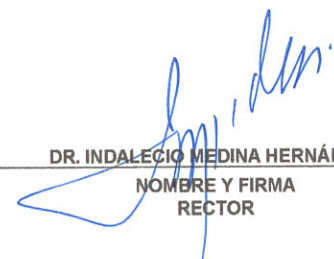


MAPA CURRICULAR DEL PROGRAMA EDUCATIVO EN COMPETENCIAS PROFESIONALES DE
LICENCIATURA EN COMERCIO INTERNACIONAL Y ADUANAS

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 tácitamente 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


DR. INDALECIO MEDINA HERNÁNDEZ
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



M.C. BENJAMIN ALEJANDRO VARELA SEÁÑEZ
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


DEL PLAN DE ESTUDIOS VIGENTE EN SEPTIEMBRE DE 2018
SEDU
SECRETARÍA DE EDUCACIÓN
Subsecretaría de Educación Superior
Universidad Politécnica de la Región Laguna
RECTORÍA
SELLO DE RECTORÍA