

MAPA CURRICULAR GENÉRICO
LIC. COMERCIO INTERNACIONAL Y ADUANAS.

PRIMER CICLO DE FORMACIÓN

| Primer cuatrimestre | Segundo Cuatrimestre | Tercer Cuatrimestre |
|---|--|---|
| INGLÉS I INGI-TR 5-90-5 | INGLÉS II INGII-TR 5-90-5 | INGLÉS III INGIII-TR 5-90-5 |
| VALORES DEL SER VAQ-TR 3-45-3 | INTELIGENCIA EMOCIONAL INE-TR 3-45-3 | DESARROLLO INTERPERSONAL DEI-TR 3-45-3 |
| INTRODUCCIÓN A LA MERCADOTECNIA INM-CV 6-105-6 | INVESTIGACIÓN DE MERCADOS INM-CV 5-105-6 | COMERCIO ELECTRONICO COE-CV 4-90-6 |
| FUNDAMENTOS DE ADMINISTRACIÓN FUA-CV 5-90-6 | BASE DE DATOS BAD-CV 4-75-5 | DERECHO MERCANTIL DEM-CV 4-90-6 |
| INTRODUCCIÓN A LA ECONOMÍA INE-CV 5-90-6 | ESTADÍSTICA EST-CV 5-90-6 | INTRODUCCIÓN A LA CONTABILIDAD INC-TR 4-75-5 |
| METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN MEI-CV 5-90-6 | INTRODUCCIÓN AL COMERCIO INTERNACIONAL ICI-ES 5-105-6 | MEZCLA DE LA MERCADOTECNIA MEM-CV 5-105-6 |
| MATEMÁTICAS PARA LA COMERCIALIZACIÓN MAC-CV 5-90-6 | ADMINISTRACIÓN DE LA CALIDAD ADC-CV 4-90-6 | COMERCIALIZACIÓN ESTRATÉGICA COE-ES 6-105-6 |

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 estrategias 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 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 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.

SEGUNDO CICLO DE FORMACIÓN

| Cuarto Cuatrimestre | Quinto cuatrimestre | Sexto cuatrimestre |
|---|---|---|
| INGLÉS IV INGIV-TR 5-90-5 | INGLÉS V INGV-TR 5-90-5 | INGLÉS VI INGVI-TR 5-90-5 |
| HABILIDADES DEL PENSAMIENTO HAP-TR 3-45-3 | HABILIDADES ORGANIZACIONALES HAO-TR 3-45-3 | ÉTICA PROFESIONAL ETP-TR 3-45-3 |
| CONTABILIDAD DE COSTOS COC-CV 4-75-5 | CONTABILIDAD FINANCIERA COF-CV 6-105-6 | MERCADOTECNIA INTERNACIONAL ME-ES 6-105-6 |
| LEGISLACIÓN Y DERECHO FISCAL LDF-CV 5-90-6 | ECONOMÍA INTERNACIONAL EIC-CV 5-90-6 | FINANCIAMIENTO Y FORMAS DE PAGO INTERNACIONAL FFP-ES 6-105-6 |
| MATEMÁTICAS FINANCIERAS MAF-CV 5-90-6 | GEOGRAFÍA ECONÓMICA GEE-ES 5-90-6 | CONTROL PRESUPUESTAL COP-CV 4-75-5 |
| PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA PLE-CV 5-90-6 | POLÍTICA MONETARIA POM-CV 5-90-6 | DERECHO INTERNACIONAL DEL-ES 5-90-6 |
| ESTANCIA 120 Horas | SISTEMA FINANCIERO NACIONAL E INTERNACIONAL SFNI-ES 5-90-6 | INTRODUCCIÓN A LA LOGÍSTICA INL-ES 5-90-6 |

PROFESIONAL ASOCIADO EN FINANZAS INTERNACIONALES
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 proponen 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.

TERCER CICLO DE FORMACIÓN

| Séptimo cuatrimestre | Octavo cuatrimestre | NoVENO cuatrimestre |
|--|--|--|
| INGLÉS VII INGVII-TR 5-90-5 | INGLÉS VIII INGVIII-TR 5-90-5 | INGLÉS IX INGIX-TR 5-90-5 |
| COMERCIO CON AMÉRICA COM-ES 4-75-5 | COMERCIO CON EUROPA COE-ES 4-75-5 | COMERCIO SUSTENTABLE COS-CV 4-75-5 |
| PROCEDIMIENTOS Y TRÁMITES ADUANALES PTA-ES 4-75-5 | EVALUACIÓN Y ADMINISTRACIÓN DEL RIESGO EAR-CV 5-90-6 | REGULACIÓN Y CLASIFICACIÓN ARANCELARIA RCA-ES 5-90-6 |
| LOGÍSTICA INTERNACIONAL LOI-ES 4-75-5 | INVESTIGACIÓN DE OPERACIONES DE TRÁFICO INTERNACIONAL IOT-ES 5-90-6 | COMERCIO CON ASIA, ÁFRICA Y OCEANÍA CAR-ES 4-75-5 |
| LEGISLACIÓN DE COMERCIO EXTERIOR LCE-ES 5-90-5 | ENVASE Y EMBALAJE ENE-CV 5-90-5 | DERECHO ADUANERO DEA-ES 4-75-5 |
| ORGANISMOS DE CONTROL Y APOYO AL COMERCIO INTERNACIONAL OCA-ES 4-75-5 | INTRODUCCIÓN AL DERECHO ADUANERO IDA-ES 4-75-5 | ESTRATEGIAS DE NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL ESNI-ES 5-90-6 |
| ESTANCIA 120 Horas | TRATADOS Y ACUERDOS COMERCIALES INTERNACIONALES TAC-ES 5-90-6 | ELABORACIÓN DE PLAN DE NEGOCIOS DE EXPORTACIÓN EPN-ES 5-105-6 |

LICENCIADO EN COMERCIO INTERNACIONAL Y ADUANAS
480 hrs.

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 transportes 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 (IGIE) 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.