



PERFIL PROFESIONAL DEL PROFESIONAL ASOCIADO EN FINANZAS INTERNACIONALES.

Universidad Politécnica del Estado de Guerrero

I. Programa Educativo	Licenciatura en Comercio Internacional y Aduanas
------------------------------	---------------------------------------------------------

II. Requerimientos del Sector Productivo	Comercialización Finanzas Internacionales
-------------------------------------------------	----------------------------------------------

III. Áreas Funcionales de la organización donde se desarrollará el egresado	Mercadotecnia Compra-Venta Jurídico - Financiera Financiamiento
------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------

I. Funciones - Competencias por ciclo de formación (logradas)

CICLO DE FORMACIÓN	FUNCIONES	COMPETENCIAS
I	Diseñar planes de mercado a través de la investigación y el análisis de mercado para resolver problemas de los segmentos a incursionar.	Realizar estudios de mercado que nos 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.
	Administrar la mezcla de mercadotecnia a través de la aplicación de diversas metodologías de investigación para incrementar las ventas en el mercado meta	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.
	Gestionar procesos de ventas de bienes y/o servicios a través de la aplicación de la administración y la mezcla de la mercadotecnia para introducir, posicionar e incrementar los bienes y/o servicios que oferta la empresa.	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.
	<p>Gestionar procesos de compras de bienes y/o servicios mediante el análisis de proveedores nacionales e internacionales para satisfacer las necesidades de abastecimiento de la empresa</p>	<p>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</p> <p>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</p>

CICLO DE FORMACIÓN	FUNCIONES	COMPETENCIAS
II	<p>Interpretar información contable y financiera a través del análisis de las actividades de la empresa para la toma de decisiones.</p>	<p>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.</p> <p>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.</p>
	<p>Determinar formas de pago y contratos internacionales de acuerdo a los requerimientos de cada intercambio comercial para asegurar el éxito comercial.</p>	<p>Establecer las condiciones de importación y/o exportación mediante la negociación de contratos para asegurar el cumplimiento de las responsabilidades y obligaciones de los involucrados en los intercambios comerciales.</p> <p>Seleccionar las condiciones de pago de importación y/o exportación bienes y/o 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.</p>
	<p>Proponer el financiamiento de las operaciones comerciales a través de la selección de fuentes y programas de financiamiento y apoyo para incrementar la competitividad de la empresa.</p>	<p>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.</p> <p>Determinar el mejor financiamiento identificando las características adecuadas de los organismos financieros y del proyecto o empresa para su operación.</p>



	<p>Evaluar proyectos de comercialización nacional e internacional a través del análisis de las variables financieras para determinar su viabilidad económica y operacional.</p>	<p>Comparar los indicadores económicos que proporcionan las diferentes entidades públicas y privadas internacionales a través del análisis del sistema financiero internacional para la viabilidad de la comercialización de bienes y/o servicios con otros países</p> <p>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.</p>
--	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

REQUISITOS DE INGRESO

Acreditar examen CENEVAL

PERFIL DE EGRESO

El Profesional Asociado en finanzas internacionales al concluir sus estudios será capaz de realizar conversaciones en el idioma inglés, Realizar estudios de mercado que permitan la expansión de las empresas nacionales. Realizar análisis contables que permitan la toma de decisiones. Implementar estrategias de comercialización que permitan la colocación oportuna de los productos y servicios. Implementar estrategias publicitarias que permitan el posicionamiento de los productos y servicios. Determinar fuentes de financiamiento que permitan al sector productivo consolidarse en el mercado.

OPCIONES DE TITULACIÓN

Cubrir hasta el segundo ciclo de formación y concluir una estadía de 480 Hrs.

LIBERACIÓN DE SERVICIO SOCIAL

Realizar una estadía de 480 Hrs.