

PERFIL PROFESIONAL DE LA LICENCIATURA EN COMERCIO INTERNACIONAL Y ADUANAS

Universidad Politécnica del Estado de Guerrero

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

II. Objetivo del Programa Educativo	Formar profesionales con las competencias, capacidades, habilidades y destrezas en el comercio internacional y aduanas que contribuyan al desarrollo económico nacional e internacional, mediante el dominio de herramientas analíticas, prácticas y tecnológicas actualizadas.
-------------------------------------	---

III. Requerimientos del Sector Productivo	Comercialización Finanzas Internacionales Logística y Aduanas
---	---

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

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.	<p>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.</p> <p>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.</p>
	Administrar la mezcla de mercadotecnia a través de la aplicación de diversas metodologías de investigación para incrementar las ventas en el mercado meta	<p>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.</p> <p>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.</p>

	<p>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.</p>	<p>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</p> <p>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>
	<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</p>

		operación.
	Evaluar proyectos de comercialización nacionales e internacionales a través del análisis de las variables financieras para determinar su viabilidad económica y operacional.	<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>

CICLO DE FORMACIÓN	FUNCIONES	COMPETENCIAS
III	Determinar el envase y embalaje de acuerdo al tipo y características del producto para el cumplimiento de la normatividad del país destino.	<p>Seleccionar el envase adecuado a través de la identificación de los tipos de mercancías para optimizar y eficientar los recursos de la empresa.</p> <p>Definir el embalaje adecuado a través de la identificación de las estrategias de distribución y los tipos de transportes, para la protección de la mercancía.</p>
	Gestionar los modos y medios de transporte mediante la selección de las alternativas más idóneas de acuerdo al tipo de producto para asegurar la entrega de las mercancías en tiempo y forma.	<p>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.</p> <p>Determinar los medios de transporte a través del análisis de los diversos tipos de transporte y mercancías para su distribución eficientando tiempos y costos.</p>
	Determinar la legislación aplicable mediante la interpretación de los requerimientos legales de las aduanas nacionales y extranjeras para optimizar el tráfico de las mercancías al entrar o salir del país	<p>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.</p> <p>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</p>
	Administrar el tráfico de mercancías ante la aduana mediante la aplicación de las regulaciones arancelarias y no arancelarias, para el correcto despacho de las mercancías.	<p>Determinar la clasificación arancelaria aplicable mediante el análisis e interpretación de la TIGIE y La Legislación de Comercio Exterior para el correcto despacho aduanero.</p> <p>Gestionar el despacho aduanal mediante la coordinación de las actividades entre la empresa,</p>



		la aduana y el agente aduanal para las correctas transacciones comerciales.
--	--	---

Requisitos de ingreso

- El acceso a la Universidad está abierto a todos aquellos estudiantes que hayan terminado su bachillerato o estudios equivalentes, deberán presentar y aprobar un examen de ingreso (EXANI-II – CENEVAL) y efectuar una entrevista con un especialista del área
- Requisitos Legales: Certificado de Estudios de Bachillerato o su equivalente, Acta de Nacimiento, CURP.
- Requisitos Académicos (Conocimientos o habilidades cognoscitivas): Conocimientos de Estadística, Álgebra, Redacción, Nociones en materia económica administrativa, Nociones en Manejo de equipo de Cómputo, Inglés.
- Además deberá tener habilidades para realizar trabajo en equipo, ser creativo, innovador, responsable, disciplinado y con vocación.

Perfil de egreso

El Licenciado en Comercio Internacional y Aduanas será un profesional capaz de desarrollar procesos que satisfagan las demandas del mercado internacional, generar y dirigir organizaciones globales, a través de los técnicas de mercadotecnia identificar los mercados meta, obtener, procesar e interpretar datos para la toma de decisiones, identificar las variables económicas de un mercado, establecer logística de operación adecuadas para el manejo de bienes y servicios públicos y privados, a través del análisis del potencial comercial y rentabilidad de productos de la zona norte del estado de Guerrero, seleccionar los productos que sean susceptibles y promover su comercialización en mercados nacional e internacional, investigando los mejores canales de comercialización, establecer estrategias y logística de comercialización de productos, manejar los términos internacionales de comercio y aduaneros para el despacho, manejo y recepción de mercancías, realizar negociación adecuada utilizando una excelente ortografía y vocabulario adecuado, fomentando el cumplimiento de obligaciones legales en un marco de igualdad.

Opciones de titulación

Haber concluido el 100% de créditos del plan de estudios.

Liberación de Servicio Social

Realizar la estadía que consta de 600 horas.

