



**PRIMER CICLO DE FORMACIÓN**

**SEGUNDO CICLO DE FORMACIÓN**

**TERCER CICLO DE FORMACIÓN**

<i>Primer Cuatrimestre</i>	<i>Segundo Cuatrimestre</i>	<i>Tercer Cuatrimestre</i>
INGLÉS I INGI-TR   5-90-5	INGLÉS II INGII-TR   5-90-5	INGLÉS III INGIII-TR   5-90-5
VALORES DEL SER VAS-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 ELECTRÓNICO 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	ADMINISTRACIÓN DE LA CALIDAD	COMERCIALIZACIÓN ESTRATÉGICA

PRIMERA SALIDA LATERAL

<i>Cuarto Cuatrimestre</i>	<i>Quinto Cuatrimestre</i>	<i>Sexto Cuatrimestre</i>
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 MEI-ES   6-105-6
LEGISLACIÓN Y DERECHO FISCAL LDF-CV   5-90-6	ECONOMÍA INTERNACIONAL ECI-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
PLANEACIÓN ESTRATÉGICA PLE-CV   5-90-6	POLÍTICA MONETARIA POM-CV   5-90-6	DERECHO INTERNACIONAL DEI-ES   5-90-6
<b>ESTANCIA</b>	SISTEMA FINANCIERO NACIONAL E INTERNACIONAL	INTRODUCCIÓN A LA LOGÍSTICA

SEGUNDA SALIDA LATERAL

<i>Séptimo Cuatrimestre</i>	<i>Octavo Cuatrimestre</i>
INGLÉS VII INGVII-TR   5-90-5	INGLÉS VIII INGVIII-TR   5-90-5
COMERCIO CON AMÉRICA COA-ES   4-75-5	COMERCIO CON EUROPA COE-ES   4-75-5
PROCEDIMIENTOS Y TRÁMITES ADUANALES PTA-ES   4-75-5	EVALUACIÓN Y ADMINISTRACIÓN DEL RIESGO EAR-CV   5-90-6
LOGÍSTICA INTERNACIONAL LOI-ES   4-75-5	INVESTIGACIÓN DE OPERACIONES DE TRÁFICO INTERNACIONAL IOT-ES   5-90-6
LEGISLACIÓN DE COMERCIO EXTERIOR LCE-ES   5-90-5	ENVASE Y EMBALAJE ENE-CV   5-90-5
ORGANISMOS DE CONTROL Y APOYO AL COMERCIO INTERNACIONAL OCA-ES   4-75-5	INTRODUCCIÓN AL DERECHO ADUANERO IDA-ES   4-75-5
<b>ESTANCIA</b>	TRATADOS Y ACUERDOS COMERCIALES INTERNACIONALES

MAC-CV	5-90-6	ADC-CV	4-90-6	COE-ES	6-105-6
--------	--------	--------	--------	--------	---------

**TÉCNICO PROFESIONAL EN COMERCIALIZACIÓN ESTRATÉGICA**  
480 hrs.

**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 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.

120 horas	SFN-ES	5-90-6	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 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.

120 horas	TAC-ES	5-90-6
-----------	--------	--------

**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 mercados y recursos de la empresa.
- Definir embalaje adecuado a través de la identificación de las estrategias de distribución de la mercancía para la protección de la mercancía.
- Seleccionar los canales de distribución a través del análisis del mercado meta y cumplimiento de los objetivos de la empresa.
- Determinar los medios de transporte a través del análisis de los diversos tipos de distribución eficientando tiempos y costos.
- Interpretar las normatividades aduanales vigentes a través del estudio de la legislación y sus reglamentos y del Impuesto General de Importación y Exportación para el cumplimiento de los requerimientos legales
- Elaborar la documentación correspondiente por medio de la determinación de los requisitos para optimizar el tráfico de las mercancías al entrar o salir del país.
- Determinar la clasificación arancelaria aplicable mediante el análisis e interpretación del Comercio Exterior para el correcto despacho aduanero
- Gestionar despacho aduanal mediante la coordinación de las actividades entre aduanal para las correctas transacciones comerciales.



Noveno cuatrimestre

INGLÉS IX	
INGIX-TR	5-90-5

COMERCIO SUSTENTABLE	
COS-CV	4-75-5

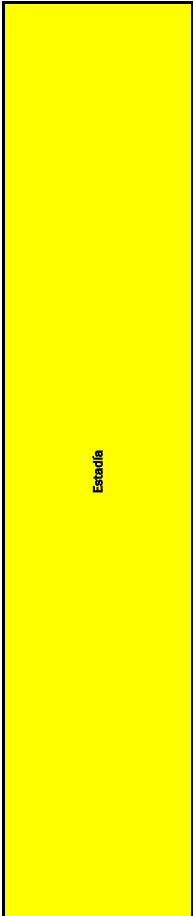
REGULACIÓN Y CLASIFICACIÓN ARANCELARIA	
RCA-ES	5-90-6

COMERCIO CON ASIA, ÁFRICA Y OCEANÍA	
CAR-ES	4-75-5

DERECHO ADUANERO	
DEA-ES	4-75-5

ESTRATEGIAS DE NEGOCIACION INTERNACIONAL	
ESN-ES	5-90-6

ELABORACIÓN DE PLAN DE NEGOCIOS DE EXPORTACIÓN	
---	--



EPN-ES	5-105-6
--------	---------



iclas para optimizar y eficientar los  
tribución y los tipos de transportes  
era la optimización de los recursos  
de transporte y mercancías para su  
as Leyes: Aduanera, de Comercio  
rtación (LIGIE) y sus referentes  
de los artículos aplicables para  
rtación de la TIGIE y Legislación de  
la empresa, la aduana y el agente