# Plan de estudio

#### **Primer semestre**

- Ambiente y sustentabilidad
- Bases teóricas de la administración
- Fundamentos teóricos de comercialización
- Inglés I
- Matemáticas aplicadas
- Tecnologías de información y comunicación

#### Segundo Semestre

- Derecho fiscal v mercantil
- Estadística aplicada a la comercialización
- Economía regional
- Inglés II
- Metodología de la investigación
- Planeación financiera
- Tratados comerciales de México

#### **Tercer Semestre**

- Administración financiera
- Contabilidad aplicada al comercio
- Comercio Internacional de Norteamérica
- Economía de la empresa
- Inglés III
- Legislación del comercio exterior
- Mercadotecnia e investigación

#### **Cuarto Semestre**

- Economía global
- Ingles IV
- Administración estratégica
- Finanzas internacionales
- Contabilidad de costos
- Comercio internacional de América Latina, Asía y Europa
- Investigación de mercados nacionales e internacionales

#### **Ouinto Semestre**

- Derecho y trámites aduaneros
- Inglés empresarial
- Administración de ventas
- Negocios internacionales
- Desarrollo y distribución de productos
- Logística internacional

#### **Sexto Semestre**

- Inglés empresarial en contextos internacionales
- Promoción y publicidad
- Gestión de negocios
- Formulación y evaluación de proyectos de negocios
- Práctica profesional
- Electiva 1

#### Séptimo Semestre

- Psicología del consumidor
- Ética profesional y responsabilidad social
- Incubadora de negocios
- Comercio electrónico
- Optativa 1

#### **Octavo Semestre**

- Seminario de titulación
- Servicio social
- Optativa 2
- Electiva 2

#### **Optativas**

- Creatividad empresarial
- Contratos internacionales
- Envase, empaque y embalaje internacional
- Legislación alimentaria
- Liderazgo
- Mercadotecnia global
- Mercadotecnia en internet
- Francés I
- Francés II

#### **Electivas**

- Artes plásticas
- Comportamiento organizacional
- Desarrollo humano
- Redacción avanzada
- Comunicación oral y escrita
- Problemas socioeconómicos globales, de
- México v Chiapas
- Patrimonio turístico
- Ecología



## **Mayores Informes:**

Boulevard Jaime Fernández S/N Fraccionamiento Torrecillas Huixtla, Chiapas Teléfonos: (964) 64 23492 y (964) 64 24165 Visita nuestra página de Internet:

www.unicach.mx

Editado por la Dirección de Extensión Universitaria de la UNICACH.

Febrero de 2017



# Universidad de Ciencias y Artes de Chiapas

# Licenciatura en Comercio Exterior



Escuela de Ciencias Administrativas

Subsede Huixtla, Chiapas

www.unicach.mx

# Licenciatura en

# **Comercio Exterior**

**Área de Formación:** Ciencias sociales y administrativas

Modalidad: Escolarizado

Título que se obtiene: Licenciado en Comercio

Exterior

**Duración:** 8 Semestres

Unidad Académica que ofrece el programa:

Escuela de Ciencias Administrativas/subsede Huixtla.

## Propósito General

Encargarse de la relación entre la empresa, el cliente y el proveedor, de la gestión de compras y almacenamiento, los estudios de mercado orientados al establecimiento de una estrategia comercial y de la promoción y la venta de los bienes y servicios.

Realizar las actividades necesarias para detectar las necesidades de los mercados y aprovechar las fortalezas con que cuentan las organizaciones productivas para el desarrollo de productos con alta factibilidad mercadológica.

## Perfil de Ingreso

- Actitud creativa y pensamiento innovador.
- Capacidad de crítica, análisis y síntesis
- Espíritu emprendedor, disposición para viajar y radicar en cualquier región o lugar.
- Habilidad para las relaciones humanas.
- Disposición para el aprendizaje de idiomas, principalmente el inglés.
- Aptitudes verbales e intelectuales para comunicar, persuadir, convencer y negociar.
- Gusto por las actividades comerciales, empresariales y vocación en ventas.
- Interés por adquirir conocimientos sobre comercialización de productos.
- Interés por el conocimiento de otras culturas del mundo.
- Elevado sentido ético y responsabilidad en el cumplimiento de sus funciones.
- Alta confidencialidad y discreción en el manejo de información
- Interés por los procesos organizacionales e iniciativa en la toma de decisiones.
- Actitud orientadora, buscando siempre el mayor beneficio para sus clientes y brindando el mejor servicio.
- Actitud para prestar servicios de calidad.
- Desempeñarse en áreas rural y urbana.

## Perfil de Egreso

- Cuenta con bases administrativas, que le permitan realizar funciones de planeación, organización y dirección, dentro del área de comercio exterior de una organización productiva a nivel local, regional, nacional e internacional.
- Desarrolla funciones directivas de las actividades en el campo profesional de la comercialización de bienes y servicios, como responsable del área de comercio exterior.
- Planifica, organiza y dirige organizaciones productivas a nivel local, regional, nacional e internacional.
- Realiza estudios de mercado que permitan identificar las oportunidades comerciales de la empresa, las necesidades de los consumidores y las características de los competidores, que conduzcan a mejores resultados comerciales y mejores beneficios para los compradores.
- Apoya y orienta a la fuerza de ventas de las organizaciones para la comercialización exitosa de servicios y productos (ventas, promoción, publicidad, distribución, etcétera. Con énfasis al espectro exterior)
- Implementa acciones encaminadas a satisfacer la demanda de productos derivados de la transformación de las materias primas existentes en su área de influencia con orientación a su promoción y venta a los mercados internacionales y nacionales.
- Diseña, dirige, opera y evalúa las funciones estratégicas y operativas de los negocios internacionales y de la gestión de procedimientos aduanales de una empresa exportadora, importadora y/o de operación internacional, con un enfoque sustentable.
- Desarrolla estrategias de comercialización en mercados internacionales, mediante diagnóstico de oportunidades de negocios en ambientes internacionales, considerando factores ambientales, económicos, políticos, legales y culturales que afectan tanto al mercado nacional como internacional.
- Plantea, desarrolla y administra proyectos de inversión y planes de negocios referentes a iniciativas de negocios en el contexto internacional.
- Incorpora el uso de las Tecnologías de Información y Comunicación como herramienta necesaria para las transacciones electrónicas de bienes y servicios y para la interacción con clientes, proveedores y otros involucrados en el sector productivo de la empresa.