

LICENCIATURA EN COMERCIO INTERNACIONAL

Sede

- Ciudad Universitaria Puebla

Perfil de ingreso

El aspirante a estudiar la Licenciatura en Comercio internacional, debe reunir las siguientes características:

- Capacidad para trabajar de forma colaborativa.
- Manejo de las TICS.
- Persistencia y compromiso de acuerdos a objetivos y metas.
- Habilidad de pensamiento cuantitativo y cualitativo.
- Destreza para la comunicación oral y escrita en español y otros idiomas.
- Inteligencia emocional ante situaciones de crisis.
- Adaptabilidad a entornos culturales internacionales.
- Capacidad interpretativa de datos y hechos en diferentes contextos.
- Proactividad y creatividad.
- Curiosidad e iniciativa por la investigación.
- Capacidad de solución de problemas.

Perfil de Egreso

- Analiza, mediante el pensamiento complejo de las técnicas y modelos de transporte, almacenaje y producción, problemas logísticos de tráfico y cadenas de abastecimiento y les da solución para general un nivel de servicio óptimo al cliente.
- Construye, a partir de las bases de la mercadotecnia, estrategias de comercialización internacional para lograr el acceso a los diferentes mercados meta.
- Analiza las ventajas y amenazas geoeconómicas que presentan las diferentes regiones del mundo a través de la identificación de variables comerciales, para proyectar oportunidades comerciales a aprovechar para la exportación e importación de bienes y servicios.

- Aplica el uso de la legislación de comercio exterior e internacional de manera específica para recomendar a los empresarios los requisitos que se deben cumplir para establecer la legal estancia de mercancía extranjera en el país.
- Comprende y analiza la información financiera presentada por las empresas que pretenden internacionalizarse, lo que implica saber cómo se presenta, valúa y revela la información, para generar planes operativos aplicables a la realidad observable.
- Identifica las bases jurídicas del arbitraje comercial, convenciones y leyes modelo, a través del conocimiento del marco de las contrataciones privadas, lo que permite la solución de controversias que se derivan de las relaciones del comercio internacional.
- Compara los diferentes usos de la terminología del comercio internacional, a través del conocimiento de las variables y conceptos del B2B, para su correcta aplicación en los procesos de exportaciones importación.

Campo de Trabajo

Sector público: en organismos de la administración pública federal, estatal o municipal relacionadas con los diferentes entes económicos internacionales, tales como:

- Jefe de impulso al Comercio Exterior.
- Analista en comercio exterior.
- Desarrollador de proyectos.

Sector privado: unidades económicas orientadas a la actividad internacional en cualquier nivel, como lo son:

- Gerentes de Cadena de suministro.
- Gerente de Cuentas por pagar especializada en intercompañías (IC).
- Ejecutivo en el área de customer service de empresas intermodales.
- Responsables de Ventas internacionales.
- Auxiliar de comercio exterior.
- Coordinador de exportaciones y tráfico internacional.
- Sales executive.
- Clasificador glosador operativo.
- Auxiliar de compras internacionales.

- Especialista de reclamaciones EDI/coordinador de transporte y traileryard en logística de transportación.
- Auditor de comercio exterior.
- Ejecutiva de tráfico aéreo, (importación y exportación).
- Analista de logística.
- Coordinador de tráfico y logística.
- International graduate & inside sales.
- Dirección de operaciones (marítimo - aéreo) y servicio a clientes.

Prestador de servicios independientes como asesor, consultor, negociador, mediador y conciliador en el ámbito comercial internacional, de manera específica como:

- Consultor de comercio exterior
- Analista de proyectos ventas y distribución
- Analista de importaciones
- Coordinador de órdenes internacionales y proyectos especiales en nuevos mercados.

Créditos Mínimos y Máximos para la obtención del Título: 303/323

Horas Mínimas y Máximas para la obtención del Título: 5724/6048

Asignatura	Créditos
Nivel Básico	
Área de Formación General Universitaria	
Formación Humana y Social	4
Desarrollo de Habilidades del Pensamiento Complejo	4
Lengua Extranjera I	4
Lengua Extranjera II	4
Lengua Extranjera III	4
Lengua Extranjera IV	4
Área de Comercio Internacional	

Introducción al Comercio Internacional	4
Temas Selectos de la OMC	4
Términos de Comercio Internacional	4
Área Metodológica	
Metodología de la Investigación	4
Técnicas de Investigación	4
Área de Métodos Cuantitativos	
Matemáticas Básicas	4
Estadística	4
Área de Derecho	
Bases Jurídicas del Comercio Internacional	4
Derecho Corporativo Internacional	4
Área de Economía	
Introducción a la Economía	4
Macroeconomía	4
Microeconomía	4
Sistema Financiero Internacional	4
Área de Administración	
Administración	4
Planeación de Procesos	4
Logística Integral Internacional	6
Área de Financiera	
Evaluación de Información Financiera	4
Área Geográfica	
Introducción al Contexto Internacional	4
Geografía Comercial	4
Estudios Comerciales de Norteamérica	4
Estudios Comerciales de Europa	4
Área de Comercio Exterior	
Comercio Exterior Mexicano	4
Área de Mercadotecnia	
Fundamentos de Mercadotecnia	4

Mercadotecnia Internacional	4
Envase y Embalaje de Exportación	6
Comportamiento del Consumidor Internacional	6

Nivel Formativo

Área de Integración Disciplinaria

Asignaturas Integradoras

Seminario de Procesos de Exportación	7
Seminario de Procesos de Importación	6
Canales de Distribución Internacional	4
Mecanismos de Promoción Internacional	6
Merceología y Sistema Armonizado	4
Tráfico y Transporte Internacional	4
English for Trade I	6
English for Trade II	6
English for Trade III	6
Formación de Precio de Exportación	4

Práctica Profesional Crítica

Servicio Social	10
Práctica Profesional	8

Área de Comercio Internacional

Comercio Internacional y Desarrollo	4
Técnicas de Negociación Internacional	4

Área de Comercio Exterior

Legislación del Comercio Exterior Mexicano	4
Sistema Aduanero I	6
Sistema Aduanero II	6
Tratados y Acuerdos Comerciales Mexicanos	6

Área de Mercadotecnia

Técnicas de Venta Internacional	4
---------------------------------	---

Área Financiera

Costos en el Comercio Internacional	4
Administración Financiera	4

Planeación Financiera	4
Área Métodos Cuantitativos	
Administración de la Producción y Operaciones I	6
Administración de la Producción y Operaciones II	6
Área de Derecho	
Contratación y Arbitraje Comercial Internacional	4
Área Metodológica	
Seminario de Tesis	4
Área Geográfica	
Estudios Comerciales de América Latina y el Caribe	4
Estudios Comerciales de Medio Oriente y el Magreb	4
Estudios Comerciales de África Subsahariana	4
Estudios Comerciales de Asia Pacifico	4
Asignaturas Optativas	
Optativas Disciplinarias	
Optativa I	6
Optativa II	6
Optativa III	4
Optativas Complementarias	
Optativa IV	4
Optativa V	6
Optativa VI	6
Optativa VII	4

Informes:

Ciudad Universitaria Puebla, Facultad de Administración

Ciudad Universitaria, Edificio 113 C, Avenida San Claudio y 22 Sur, sin número, Colonia Jardines de San Manuel, Puebla, Puebla, C.P. 72570,

Tel: 01 (222) 229 55 00 Ext. 7753, 7755

www.administracion.buap.mx