



# Comercio Internacional

**UNISO**, la universidad  
que *va contigo*





El **Licenciado en Comercio Internacional** debe estar preparado para **desarrollar estrategias de comercio**, en un contexto global, que sean capaces de identificar, diseñar, aplicar y evaluar oportunidades comerciales, técnicas de negociación intercultural y **estrategias de logística internacional** con un alto compromiso con el desarrollo sustentable.



Modalidad: en línea



Duración: 3 años

## OBJETIVOS GENERALES DEL PLAN DE ESTUDIOS

Formar **profesionales** en Comercio Internacional **capaces de actuar como agentes impulsores de la exportación de productos mexicanos al extranjero**, estimulando la participación de productores nacionales, **orientando y asesorando** sobre las normas imperantes, y creando conciencia de la función que desempeña como **negociador privado o gubernamental**, así como en la importación de productos extranjeros al país.

## PERFIL DE INGRESO

- **Intereses vocacionales:** administrativo, persuasivo, cálculo, servicio social.
- **Aptitudes:** sentido de orden y organización, capacidad de análisis, observación y adaptabilidad, coordinación, sociabilidad, tolerancia y expresión verbal, objetividad e independencia de juicio, integridad moral, buena expresión escrita, capacidad numérica. Capacidad de pensamiento abstracto y sintético, creatividad, capacidad persuasiva, precisión verbal y escrita, estabilidad y empatía emocional, capacidad matemática y numérica, aptitud para hablar otros idiomas, capacidad de adaptación social y rectitud de criterio.

Además, aquellas personas que por razones de trabajo deben estar en constante movimiento; quienes radican en lugares distantes a los centros escolarizados, pero sobre todo las personas que no pueden asistir por razones de tiempo a los cursos escolarizados. Se requiere también tener estudios concluidos de bachillerato reconocido por el sistema educativo nacional.

## CAMPO LABORAL

El egresado de la **Licenciatura en Comercio Internacional**, de la **Universidad Siglo XXI**, será un profesional capacitado para desempeñarse:

En el **sector público** podrá desarrollar actividades relacionadas con la **planeación y la operación del comercio exterior**, así como de aquellas relacionadas con la **política fiscal y financiera**, de infraestructura administrativa, arancelaria y en general, de apoyo al sector externo de la economía.

En el **sector privado** sus actividades están relacionadas con la **planeación y operación de comercio exterior**. Sus áreas de desarrollo las constituyen tanto empresas productoras como organismos de servicio, cámaras de comercio, asociaciones de exportadores e importadores, instituciones bancarias, compañías de transportes, seguros, agencias aduanales así como consorcios y empresas de comercio exterior.

El mapa curricular del programa de Licenciatura en Comercio Internacional, está conformado por diez módulos. Cada uno, a su vez, está integrado por asignaturas que responden a las distintas disciplinas cognoscitivas que debe dominar un Licenciado en Comercio Internacional, mismas que garantizarán el desempeño óptimo de su profesión.

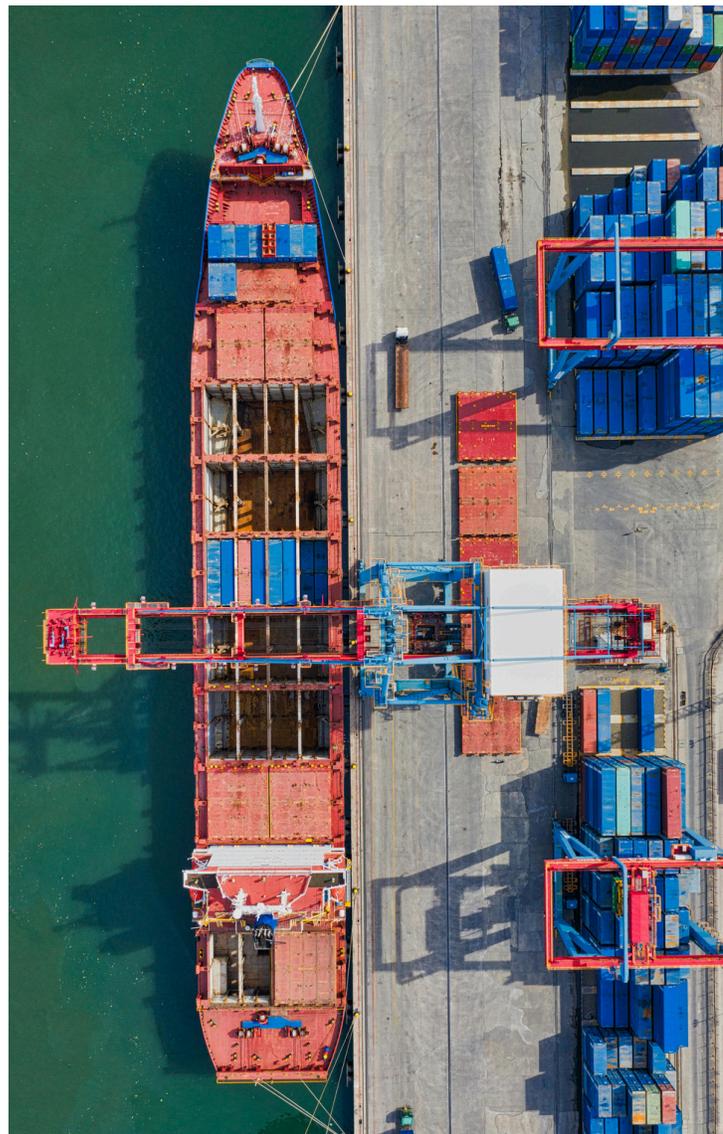
## PERFIL DEL EGRESADO

El **Licenciado en Comercio Internacional**, con base en los contenidos de su formación, está capacitado para **resolver problemas en el campo de las relaciones económicas internacionales**.

El egresado dispondrá de conocimientos, habilidades y actitudes para **dirigir, asesorar, ejecutar y orientar a las empresas en lo concerniente a la exportación e importación** de insumos, productos y comercialización de bienes y servicios; analiza y resuelve los problemas relativos a la promoción, organización de la producción y ventas de las empresas industriales y mercantiles.

Son capaces de abordar los problemas inherentes a la administración con una **visión multilateral**, producto de una sólida preparación adquirida en el estudio y la investigación.

Puede ser el promotor de nuevas fuentes de trabajo o encargarse de la reorganización, fusión o ampliación de las ya existentes. Como promotor, realiza estudios de mercado, de presupuestos y análisis jurídicos, fiscales y de financiamiento.



# MAPA CURRICULAR

## MÓDULO I - PROPEDEÚTICO DE AMBIENTES DE APRENDIZAJE VIRTUAL

- Universidad a Distancia - Taller de Autoeducación
- Computación I
- Computación II

## MÓDULO II - ASPECTOS BÁSICOS

- Introducción al Comercio Internacional
- Mercadotecnia I
- Mercadotecnia II
- Finanzas I
- Inglés I

## MÓDULO III - ECONOMÍA

- Microeconomía
- Macroeconomía
- Economía Internacional
- Finanzas Internacionales
- Inglés II

## MÓDULO IV - ASPECTOS JURÍDICOS

- Derecho Constitucional
- Derecho Internacional
- Derecho Mercantil I
- Derecho Aduanero
- Inglés III

## MÓDULO V - RELACIONES Y NEGOCIOS INTERNACIONALES

- Relaciones Internacionales
- Comercio Internacional
- Contratos Internacionales
- Marketing Internacional
- Inglés IV

## MÓDULO VI - POLÍTICAS COMERCIALES INTERNACIONALES

- Teoría Monetaria Internacional
- Comercio Exterior de México
- Inglés V

## MÓDULO VII - TRATADOS INTERNACIONALES

- Tratados Internacionales
- Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC)
- Inglés VI

## MÓDULO VIII - EXPORTACIÓN DE MERCANCÍAS

- Exportación de Mercancías
- Inglés VII

## MÓDULO IX - OPTATIVAS

- Optativa I - La Globalización
- Optativa II - Emprendedores
- Optativa III - Ventas

## MÓDULO X - PROCESO DE TITULACIÓN

- Seminario de Tesis



# ASIGNATURAS OPTATIVAS

## PARA COMERCIO INTERNACIONAL

### OPTATIVA I - LA GLOBALIZACIÓN

- Soberanía y Globalización
- Globalización e Integración Regional
- México y la Globalización
- América Latina y la Globalización

### OPTATIVA II - EMPRENDEDORES

- Desarrollo de Habilidades Gerenciales
- Evaluación de Proyectos
- Investigación de Mercados
- Presupuestos

### OPTATIVA III - VENTAS

- Administración de Ventas
- Desarrollo Organizacional
- Toma de Decisiones
- Arbitraje Internacional

## Para más información:



Morelos # 1514 Col. Americana, Guadalajara, Jal



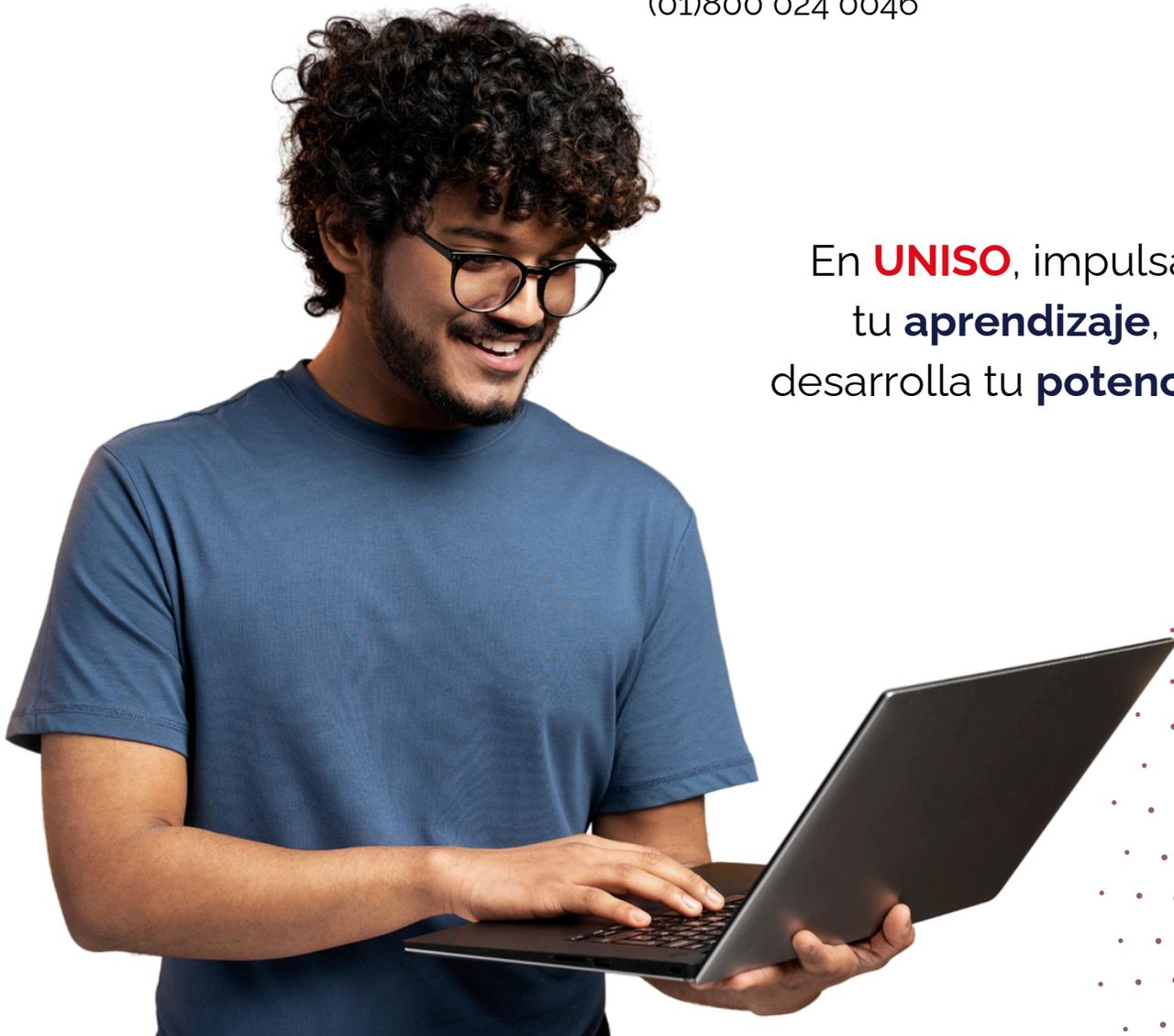
3320715752



[informacion@uniso.edu.mx](mailto:informacion@uniso.edu.mx)



Tels: (33) 3827-5445 y 46  
(33) 3825-7550 y 82  
(01)800 024 0046



En **UNISO**, impulsa  
tu **aprendizaje**,  
desarrolla tu **potencial**.