

**MAPA CURRICULAR DEL PROGRAMA EDUCATIVO EN COMPETENCIAS PROFESIONALES DE  
LICENCIATURA EN NEGOCIOS INTERNACIONALES**

PRIMER CICLO DE FORMACIÓN			SEGUNDO CICLO DE FORMACIÓN			TERCER CICLO DE FORMACIÓN				
Primer Cuatrimestre	Segundo Cuatrimestre	Tercer Cuatrimestre	Cuarto Cuatrimestre	Quinto Cuatrimestre	Sexto Cuatrimestre	Séptimo Cuatrimestre	Octavo Cuatrimestre	Noveno Cuatrimestre	Décimo Cuatrimestre	
<b>INGLÉS I</b> INGI-TR 5-90-5	<b>INGLÉS II</b> INGII-TR 5-90-5	<b>INGLÉS III</b> INGIII-TR 5-90-5	<b>INGLÉS IV</b> INGIV-TR 5-90-5	<b>INGLÉS V</b> INGV-TR 5-90-5	<b>INGLÉS VI</b> INGVI-TR 5-90-5	<b>INGLÉS VII</b> INGVII-TR 5-90-5	<b>INGLÉS VIII</b> INGVIII-TR 5-90-5	<b>INGLÉS IX</b> INGIX-TR 5-90-5		
<b>VALORES DEL SER</b> VAS-TR 3-45-3	<b>INTELIGENCIA EMOCIONAL</b> INE-TR 3-45-3	<b>DESARROLLO INTERPERSONAL</b> DEI-TR 3-45-3	<b>HABILIDADES DEL PENSAMIENTO</b> HAP-TR 3-45-3	<b>HABILIDADES ORGANIZACIONALES</b> HAO-TR 3-45-3	<b>ÉTICA PROFESIONAL</b> ETP-TR 3-45-3	<b>DESARROLLO EMPRENDEDOR</b> DEE-CV 4-75-5	<b>PLAN DE NEGOCIOS DE EXPORTACIÓN</b> PNE-ES 4-75-5	<b>EVALUACIÓN DE PROYECTOS</b> EVP-TR 5-90-6		
<b>CONTABILIDAD</b> CON-CV 5-90-6	<b>CONTABILIDAD DE COSTOS</b> COC-CV 6-105-6	<b>MATEMÁTICAS FINANCIERAS</b> MAF-CV 6-105-7	<b>FINANZAS CORPORATIVAS</b> FC-CV 5-90-6	<b>COMERCIO EXTERIOR</b> COE-ES 5-90-6	<b>ECONOMÍA INTERNACIONAL</b> ECI-CV 5-90-6	<b>DISEÑO DE PRONÓSTICOS Y PROSPECTIVA</b> DPP-CV 5-90-6	<b>MERCADOS FINANCIEROS Y BURSÁTILES</b> MFB-ES 5-90-6	<b>CONSULTORÍA</b> COS-CV 4-75-5		
<b>PLANEACIÓN Y ORGANIZACIÓN</b> PLO-CV 5-90-6	<b>DIRECCIÓN Y CONTROL</b> DIC-CV 5-90-6	<b>ADMINISTRACIÓN DEL CAPITAL HUMANO</b> ACH-CV 5-90-5	<b>ADMINISTRACIÓN DE LA PRODUCCIÓN</b> ADP-CV 5-90-5	<b>GESTIÓN DE LA CALIDAD</b> GEC-CV 5-90-6	<b>GESTIÓN DE LA CADENA DE SUMINISTROS</b> GCS-CV 5-90-5	<b>LOGÍSTICA INTERNACIONAL</b> LOI-ES 6-105-7	<b>OPORTUNIDAD DE NEGOCIOS</b> OPN-CV 4-75-4	<b>SEMINARIO DE HABILIDADES GERENCIALES</b> SHG-CV 4-75-4	Estadía Profesional	
<b>INTRODUCCIÓN A LAS MATEMÁTICAS</b> IMM-CV 6-105-7	<b>CÁLCULO DIFERENCIAL E INTEGRAL</b> CDI-CV 6-105-7	<b>METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN</b> MEI-CV 4-75-5	<b>PROBABILIDAD Y ESTADÍSTICA</b> PRE-CV 6-105-7	<b>MÉTODOS CUANTITATIVOS PARA LA TOMA DE DECISIONES</b> MCD-CV 6-105-7	<b>INVESTIGACIÓN DE MERCADOS INTERNACIONALES</b> IMI-ES 6-105-7	<b>MULTICULTURALIDAD Y PROTOCOLO DE NEGOCIOS</b> MPN-ES 4-75-5	<b>COMPRAS INTERNACIONALES</b> CIM-ES 5-90-6	<b>VENTAS INTERNACIONALES</b> VEI-ES 5-90-6		
<b>ECONOMÍA</b> ECO-CV 5-90-5	<b>HERRAMIENTAS OFIMÁTICAS</b> HEO-CV 4-75-5	<b>LEGISLACIÓN APLICADA A LOS NEGOCIOS</b> LAN-CV 5-90-5	<b>DERECHO FISCAL Y FINANCIERO</b> DFF-CV 5-90-6	<b>TRATADOS Y ORGANISMOS PARA LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES</b> TON-ES 5-90-6	<b>DERECHO ADUANERO</b> DEA-ES 5-90-6	<b>DERECHO INTERNACIONAL</b> DEI-ES 4-75-5	<b>NEGOCIOS Y SUSTENTABILIDAD</b> NES-ES 5-90-6	<b>ASESORÍA ADUANERA</b> AAD-ES 5-90-6		
<b>FUNDAMENTOS DE NEGOCIOS INTERNACIONALES</b> FNI-ES 5-90-5	<b>GEODGRAFÍA ECONÓMICA INTERNACIONAL</b> GEIES 5-90-5	<b>MERCADOTECNIA INTERNACIONAL</b> MEI-ES 6-105-7	<b>ESTANCIA I</b> 6-90-5	<b>CRÉDITO Y COBRANZA INTERNACIONAL</b> CCI-ES 5-90-5	<b>TECNOLOGÍAS DE INFORMACIÓN APLICADAS A LOS NEGOCIOS</b> TIA-CV 5-90-5	<b>ESTANCIA II</b> 6-90-5	<b>SEMINARIO DE COMERCIO EXTERIOR</b> SECES 5-90-6	<b>TEMAS SELECTOS EN NEGOCIOS INTERNACIONALES</b> TSNI-ES 5-90-6		
800-37	800-37	800-37	800-37	800-38	800-37	800-38	800-38	800-38		0-600-40

*[Signature]*  
LIC. JOSÉ RAMÓN MANZO VARGAS  
ENCARGADO DEL DESPACHO DE LA RECTORÍA

*[Signature]*  
DRA. EN AMIRIAM IVONNE MALDONADO ROSALES  
DIRECTORA DE DIVISIÓN DE INGENIERÍA EN BIOTECNOLOGÍA Y LICENCIATURA EN NEGOCIOS INTERNACIONALES

DEL PLAN DE ESTUDIOS VIGENTE EN SEPTIEMBRE DE 2016  
GOBIERNO DEL ESTADO DE MÉXICO  
RECTORÍA  
UNIVERSIDAD POLITÉCNICA DEL VALLE DE TOLUCA  
SELLO DE RECTORÍA

SECRETARÍA DE EDUCACIÓN PÚBLICA  
DIRECCIÓN GENERAL DE UNIVERSIDADES TECNOLÓGICAS Y POLITÉCNICAS  
COORDINACIÓN GENERAL DE UNIVERSIDADES TECNOLÓGICAS Y POLITÉCNICAS



**MAPA CURRICULAR DEL PROGRAMA EDUCATIVO EN COMPETENCIAS PROFESIONALES DE  
 LICENCIATURA EN NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**COMPETENCIAS DEL PRIMER CICLO DE FORMACIÓN**

- Administrar los sistemas de trabajo en una organización mediante el análisis de las operaciones, la planeación estratégica, sistemas de calidad y cadena de suministro, para eficientar los procesos de las organizaciones y fortalecer la competitividad en mercados internacionales.
- Evaluar el entorno de mercados a través del plan estratégico de negocios, características, necesidades de los proveedores, clientes, propiedades, atributos, calidad de productos y servicios, para incrementar la participación de mercado.

ASIGNATURAS OPTATIVAS PRIMER CICLO DE FORMACIÓN	
NOMBRE	CREDITOS /HRS

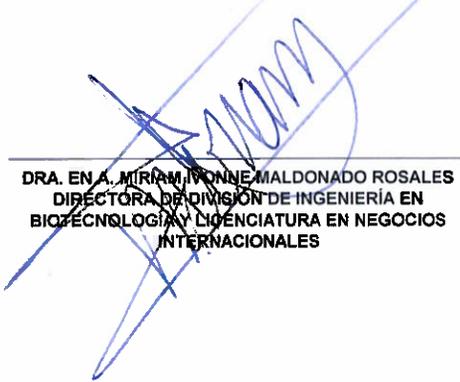
**PROFESIONAL ASOCIADO EN COMERCIO INTERNACIONAL**  
 Estadía Profesional 480 hrs

**COMPETENCIAS DEL SEGUNDO CICLO DE FORMACIÓN**

- Integrar proyectos de inversión mediante la optimización de recursos y capacidades, fuentes de financiamiento, estudio de factibilidad, para implementar estrategias de crecimiento que propicien el maximizar el valor de la empresa.
- Desarrollar procesos de exportación e importación con base en el marco legal y normativo aplicable en materia de comercio exterior, aduanas, fiscal, Incoterms, Tratados y Acuerdos Internacionales, para asegurar el adecuado despacho aduanero de mercancías, servicios, a fin de diversificar los mercados internacionales con una mayor participación y aprovechamiento.

ASIGNATURAS OPTATIVAS SEGUNDO CICLO DE FORMACIÓN	
NOMBRE	CREDITOS /HRS

  
**LIC. JOSÉ RAMÓN MANZO VARGAS**  
 ENCARGADO DEL DESPACHO DE LA RECTORÍA

  
**DRA. EN A. MIRIAM VONNE MALDONADO ROSALES**  
 DIRECTORA DE DIVISIÓN DE INGENIERÍA EN  
 BIOTECNOLOGÍA Y LICENCIATURA EN NEGOCIOS  
 INTERNACIONALES

**LICENCIADO EN NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**COMPETENCIAS DEL TERCER CICLO DE FORMACIÓN**

- Planear negocios internacionales a través de estudios de mercado, análisis de factibilidad, indicadores macroeconómicos, microeconómicos, así como herramientas de calidad, administrativas, y la normatividad aplicable, para la adaptación de estrategias en contextos globales que fomenten las relaciones comerciales internacionales.
- Desarrollar negocios internacionales a través de estrategias de mercadotecnia, ventas, plan de negocios de exportación, acuerdos, contratos, convenios, comerciales y multiculturalidad, para la aplicación de la normatividad vigente, en áreas de fortalecer la competitividad de los productos y servicios nacionales.

ASIGNATURAS OPTATIVAS TERCER CICLO DE FORMACIÓN	
NOMBRE	CREDITOS /HRS
NEGOCIOS Y SUSTENTABILIDAD	6/90
SEMINARIO DE COMERCIO EXTERIOR	6/90
TOPICOS SELECTOS DE NEGOCIOS INTERNACIONALES	6/90
ASESORIA ADUANERA	6/90

DEL PLAN DE ESTUDIOS VIGENTE EN SEPTIEMBRE DE 2019  
 GOBIERNO DEL  
 ESTADO DE MÉXICO  
 RECTORÍA  
**UNIVERSIDAD POLITÉCNICA  
 DEL VALLE DE TOLUCA**  
 SELLO DE RECTORÍA

  
**SECRETARÍA DE EDUCACIÓN PÚBLICA**  
 DIRECCIÓN GENERAL DE UNIVERSIDADES  
 TECNOLÓGICAS Y POLITÉCNICAS  
 DIRECCIÓN ACADÉMICA