

Plan de Estudios

Código	Descripción	UV	Requisitos
Primer Período			
SC-101	Sociología	4	Ninguno
IN-101	Inglés I.	4	Ninguno
FF-101	Filosofía.	4	Ninguno
DET-175	Métodos Cuantitativos I.	5	Ninguno
EG-011	Español General.	4	Ninguno
Segundo Período			
HH-101	Historia de Honduras	4	Ninguno
CI-720	Inglés Técnico.	5	IN-101
CE-020	Principios de Economía	4	DET-175 o MM-114
DET-280	Métodos Cuantitativos II.	4	DET-175 o MM-114
CF-014	Contabilidad I.	4	DET-175 o MM-114
Tercer Período			
CI-721	Historia del Comercio Internacional	4	HH-101
DAE-300	Administración I	4	SC-101
CE-040	Microeconomía.	4	CE-020/ DET-280
CF-030	Métodos Cuantitativos en Finanzas	5	DET-280
DAE-205	Computación I	4	DET-175
Cuarto Período			
CI-723	Introducción al Comercio Internacional	4	CI-721
CE-075	Macroeconomía I	4	CE-040
CI-724	Costos y Control Presupuestario	4	CF-014
DAE-610	Análisis Cuantitativo I.	4	CF-030
DAE-305	Computación II	4	DAE-205
Quinto Período			
DAE-900	Desarrollo Organizacional	4	DAE-300
DAE-405	Empresa y Derecho.	4	DAE-300
DAE-615	Mercadotecnia	4	CE-075
BI-130	Educación Ambiental.	3	Ninguno
CE-094	Métodos Y Técnicas de Investigación I	4	DAE-610
Sexto Período			
CI-728	Cooperación Internacional e Integración Económica	4	CI-723 Y DAE-615
CI-729	Aspecto Legales del Comercio Internacional	4	DAE-405
CI-730	Estructura Económica y Mundial de Honduras	4	CE-075
EO-021	Optativa en el		
022/025	Campo de la humanidades	3	Ninguno
RR-151-158	Taller Artístico o		
o RR-171-191	Cultura, Física y Deporte	3	Ninguno

Código	Descripción	UV	Requisitos
Séptimo Período			
CI-731	Legislación y Práctica Aduanera I	4	CI-729
CI-732	Promoción de Mercados Externos	4	DAE-615 Y CI-729
CI-733	Mercadotecnia Internacional I	4	DAE-615 Y CI-729
CF-734	Financiación del Comercio.	4	CI-729 CI-728
Octavo Período			
CI-735	Economía Internacional.	4	CI-728/CI-730
CI-736	Legislación Y Práctica Aduanera II	4	CI-731
CI-737	Distribución Física de Mercados Externos	4	CI-729/CI-733
CI-738	Investigación Y Selección de Mercados Externos.	4	CI-735
Noveno Período			
CI-739	Política Económica	4	CI-735
CI-740	Costos y Precios en el Comercio Internacional.	4	CI-736/CI-737
CI-741	Operativa en el Comercio Internacional.	4	CI-729 Y CI-737
Décimo Período			
CI-742	Relaciones Institucionales, Protocolo Y Ceremoniales	4	CI-739
CI-743	Desarrollo de Productos y Control para la Exportación	4	CI-738/CI-741
CF-110	Finanzas de Empresas.	4	CI-740
Décimo Primer Período			
CF-201	Finanzas Internacionales.	4	CF-110
CI-745	Dirección Estratégica para Mercados Internacionales	4	CI-743
CI-746	Mercadotecnia Internacional II.	4	CI-743
Décimo Segundo Período			
CI-747	Negociaciones Comerciales Internacionales.	4	CI-746
CI-748	Formulación y Evaluación de Proyectos	4	CI-746
Requisito de Graduación			
CI-755	Seminario de Investigación	4	Todas las 49 Asignaturas
Total de Unidades Valorativas		196	
Total Materias a Cursar		49	

Perfil de la carrera

Comercio Internacional

Código: 55

Área de Ciencias : Écnomo - Administrativa



Universidad Nacional
Autónoma de Honduras

Vicerrectoría de Orientación y

Asuntos Estudiantiles

VOAE

Ciudad Universitaria "Jose Trinidad Reyes"
Tegucigalpa M.D.C. 2009



Introducción:

La Carrera de **Comercio Internacional** y el área de orientación de la Vicerrectoría de Orientación y Asuntos Estudiantiles (VOAE), ponen a disposición de la comunidad universitaria y nacional el presente perfil profesional de la Carrera de **Comercio Internacional**. Es un Documento que se edita con fines de orientación vocacional y contiene información básica que toda persona interesada en esta carrera debe conocer. La carrera de Comercio Internacional tiene como finalidad la formación de profesionales capaces de satisfacer las demandas de la sociedad por medio del desarrollo de áreas de asesoría técnica y promoción de negocios internacionales para fortalecer el sector económico.

Actividades Fundamentales de la Carrera:

En esta carrera se realizan las siguientes actividades:

- Elaborar, conducir e interpretar estudios de mercado para la exportación.
- Participar en el desarrollo de productos para exportación, en negociaciones internacionales, nacionales e ínter empresariales.

- Ejecutar estrategias de mercadotecnia competitiva. Asesorar adecuadamente a empresas, Cámaras de Comercio, Organismos públicos y otras organizaciones de comercio exterior.
- Elaborar, proponer y dirigir políticas, estrategias y planes de acción de mercadotecnia internacional.
- Ejecutar el análisis y la fijación de precios de exportación para productos tradicionales y no tradicionales.

Tareas Típicas que realiza el estudiante de esta carrera:

- Conocer y estar en capacidad de aplicar todo lo relativo a: normativas y técnicas que regulan gestiones del comercio internacional.
- Aplicar conocimientos y tecnologías actualizadas que permitan optimizar los procesos de: Investigación de mercados, Elaboración y evaluación de proyectos de exportación, negociaciones internacionales, formas y medios de pagos, logística para la distribución física.

Habilidades y características deseables en la carrera:

- Actitud y capacidad para generar su propia empresa de exportación y/o importación
- Habilidad para planificar y dirigir eficientemente las gestiones de exportación e importación de bienes y/o servicios.
- Creatividad, liderazgo, capacidad e iniciativa
- Visión emprendedora y pro activa
- Ética profesional y moral
- Adaptación, análisis, abstracción, y síntesis
- Trabajo en equipo, habilidad negociadora, actualización permanente, excelencia y calidad.
- Dominio del idioma Inglés.

Ambientes y lugares de Trabajo:

Sector Público

- Servicio Exterior
- Misiones Diplomáticas
- Organismos Internacionales
- Instituciones Centralizadas y Descentralizadas

Sector Privado

- Empresas Exportadoras e Importadoras
- Banca
- Empresas Consolidadas de Transporte: Navieras, Líneas Aéreas y Terrestres.
- Cámara de Comercio
- ONGs
- Federaciones de Exportadores, entre otras (Agencias Aduaneras)

Individual

- Consultores
- Brokers (exterior)
- Investigadores
- Propietarios o Socios de Empresas Exportadoras e Importadoras
- Asistencia Técnica

Aspectos Curriculares:

- Grado; Licenciatura
- Título a obtener:
Licenciado en Comercio Internacional

• **Requisitos de Graduación:**

- ⇒ Haber aprobado todas las asignaturas del plan de estudios.
- ⇒ Realizar la Practica Profesional Supervisada de 800 horas.
- ⇒ Elaboración y presentación de informe final de Seminario de Investigación.
- ⇒ Realizar Servicio Social de 40 horas.