



RESUMEN INFORMACIÓN PARA LA ACREDITACIÓN

# ÁREA 2

## ÁREA 2

### 1. PLAN DE ESTUDIOS

#### 1.1. PERFIL PROFESIONAL:

Visita la página institucional, en la sección Marco Institucional:

<https://www.uagrm.edu.bo/carreras/fcee-comercio-internacional>

“El licenciado en comercio internacional de la UAGRM es un **profesional con capacidad para desarrollar políticas y estrategias de comercio internacional, con énfasis en la gestión de proyectos, procesos y logística internacional**, identificando y aprovechando oportunidades de negocios **para la internacionalización y la sostenibilidad de las organizaciones en mercados externos e internos**, por medio de una sólida formación integral; con habilidades, actitudes, destrezas para trabajar en equipo, enmarcado en los valores y la ética profesional, contribuyendo a mejorar el bienestar de la sociedad y el desarrollo de la región y el país”.

**El profesional titulado de la Universidad Autónoma Gabriel René Moreno en la carrera de Comercio Internacional está capacitado para:**

- ☐ Gestionar y elaborar proyectos, procesos y logística de comercialización internacional.
- ☐ Identificar y aprovechar oportunidades de negocios e inversión internacional.
- ☐ Gestionar y promover la asociatividad e internacionalización de empresas.
- ☐ Desarrollar Políticas y estrategias de comercio internacional.
- ☐ Administrar regímenes y procedimientos aduaneros, operaciones portuarias, zonas francas, operaciones de Banca y Seguro internacionales.
- ☐ Administrar y operar empresas importadoras, exportadoras y de servicios logísticos.
- ☐ Analizar las situaciones económicas, culturales, políticas y sociales de los diferentes

países y su implicancia en el comercio internacional.

- ☐ Manejar técnicas de negociación y metodologías para gestionar operaciones de comercio exterior, acuerdos comerciales, integración y cooperación.
- ☐ Aplicar adecuadamente los mecanismos de regulación del comercio internacional
- ☐ Planificar estratégica y jurídicamente el intercambio comercial.
- ☐ Actuar en la investigación, docencia y asesoramiento en relación con el comercio internacional.
- ☐ Desempeñar funciones en organismos gubernamentales y no gubernamentales, nacionales e internacionales.
- ☐ Ser creativos, proactivos, innovadores, competitivos, emprendedores, con capacidad de trabajo en equipo y liderazgo dentro del marco de la ética y la responsabilidad social.
- ☐ Contribuir a mejorar la calidad de vida comprometido con el bienestar de la sociedad.

#### 1.2. ESCENARIOS DE ACTUACIÓN PROFESIONAL:

##### a) Empresas Privadas:

- ✓ Banca y Seguro.
- ✓ Trading, Exportadoras e Importadoras.
- ✓ Empresas Transnacionales, Holdings, Consorcios de Exportación, Joint Venture.
- ✓ Empresas de Servicios Logísticos (Puertos, Centrales Portuarias, Zonas Francas, Agencias Despachantes de Aduana, Empresas verificadoras de comercio exterior, Consultoras, Transporte, Warrant, Forwarder y Almacenaje
- ✓ Profesional Independiente.

##### b) Instituciones Nacionales e Internacionales

- ✓ Cámaras, Asociaciones Sectoriales y Gremiales: Transportes, Forestales, Despachantes de Aduana, Agropecuaria, Industria, Comercio, Servicios, Exportadores, Pequeña Industria.

- ✓ Instituciones de Educación Superior y Centros de Capacitación Públicas y Privadas.
- ✓ Instituciones de Investigación, Desarrollo y Fomento del Comercio Internacional.

c) Organismos Gubernamentales Nacionales e Internacionales

- ✓ Organismos Multilaterales y Procesos de Integración.
- ✓ Cancillería.
- ✓ Agregadurías Comerciales.
- ✓ Ministerios y Viceministerios vinculados al Comercio Internacional.
- ✓ Aduana e Instituciones vinculadas al comercio Internacional.

d) Organismos Privados:

- ✓ Fundaciones vinculadas a la producción y Comercio Exterior.
- ✓ Ferias Comerciales, y
- ✓ otras organizaciones relacionadas al comercio Internacional.

### 1.3. ÁREAS OCUPACIONALES

- ☐ Área de seguros internacionales, conexiones con reaseguradores y banca Internacional.
- ☐ Área de comercio exterior, aperturas y ampliación de mercados, gestión de la distribución física internacional (DFI).
- ☐ Gerente y/o Ejecutivo en empresas comercializadoras involucradas o con potencial de involucrarse en el comercio internacional.

Área de tráfico, logística y gestiones aduaneras en empresas que prestan servicios de transporte y carga.

- ☐ Área de operaciones, zonas francas, portuarias, de abastecimiento y embarque.
- ☐ Consultor independiente en el desarrollo de Proyectos vinculados al Comercio Internacional; Gestión y desarrollo de mercados potenciales para las exportaciones; Asesoramiento de políticas y estrategias nacionales vinculadas al comercio internacional; Asistencia, promoción y desarrollo de información para exportación e importación.

- ☐ Consultor independiente en el área de negocios internacionales y acuerdos comerciales de integración.

- ☐ Departamento de Investigación, desarrollo, implantación y promoción de proyectos de exportación en mercados internacionales, canales de distribución, socios comerciales, etc.

Ejecutivo de organismos gubernamentales relacionados con asuntos de comercio internacional.

- ☐ Área educativa como la docencia relacionada al comercio internacional.

### 1.4. ORGANIZACIÓN Y ESTRUCTURA GENERAL DEL PLAN DE ESTUDIOS

La organización y estructura general del plan de estudios de la carrera se refiere a cómo están diseñados y ordenados los diferentes elementos que componen el programa educativo de la carrera de Comercio Internacional, con el objetivo de lograr un aprendizaje efectivo y coherente. Implica la distribución de asignaturas, créditos, horas de práctica, talleres y proyectos, así como la forma en que estos se relacionan entre sí para formar un camino estructurado para nuestros estudiantes.

La carrera, en su Plan de Estudios, tiene las siguientes áreas de formación:

#### 1.4.1. ÁREA DE FORMACIÓN BÁSICA INSTRUMENTAL.

Se entiende por área de formación básica instrumental, al conjunto de actividades académicas que por su naturaleza son fundamentales o de importancia relevante para una mejor comprensión de aquellas que constituyen el área de formación específica.

Está constituida por disciplinas esenciales en la formación profesional.

ÁREA DE FORMACIÓN BÁSICA INSTRUMENTAL	HT	HP	CREDITOS	PRE-REQUISITOS
ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA	2	4	4	Modalidad de Ingreso
INTRODUCCIÓN A LA ECONOMÍA	4	2	5	Modalidad de Ingreso
INTRODUCCIÓN A LA INVESTIGACIÓN	2	4	4	Modalidad de Ingreso
CÁLCULO I	4	2	5	Modalidad de Ingreso
ADMINISTRACIÓN PÚBLICA	4	2	5	INV100,ADG300
CONTABILIDAD I	4	2	5	ECI300
MICROECONOMÍA I	4	2	5	ECO100
CÁLCULO II	4	2	5	MAT100
MICROECONOMÍA II	4	2	5	ECO150
ESTADÍSTICA I	4	2	5	MAT150
COSTOS	4	2	5	CPA150
LEGISLACIÓN EMPRESARIAL Y LABORAL	2	4	4	ECI300,ADG200
MACROECONOMÍA	4	2	5	ECO200
INGENIERÍA ECONÓMICA	4	2	5	MAT200,CPA200
ESTADÍSTICA II	4	2	5	MAT200
<b>TOTAL</b>	<b>54</b>	<b>30</b>	<b>72</b>	

### 1.4.2. ÁREA DE FORMACIÓN BÁSICA ESPECÍFICA

Se entiende por área de formación básica específica al conjunto de actividades académicas que por su naturaleza son de importancia teórica relevante para una mejor comprensión de aquellas que constituyen el área de formación específica.

Las materias que se incluyen en esta área, reflejan los conocimientos básicos generales requeridos en el ámbito de la profesión del profesional, esenciales para la formación de las capacidades que exige el perfil profesional.

Las asignaturas que incluyen en el área básica-específica responden a disciplinas a través de las cuales son analizados los fenómenos del mundo relevante de las empresas.

ÁREA DE FORMACIÓN BÁSICA ESPECÍFICA	HT	HP	CREDITOS	PRE-REQUISITOS
ADMINISTRACIÓN GENERAL	4	2	5	Modalidad de Ingreso
FUNDAMENTOS DEL COMERCIO INTERNACIONAL	4	2	5	Modalidad de Ingreso
COMERCIO INTERNACIONAL DE BOLIVIA	4	2	5	CIN100
ISGOESTRATEGIA Y ESCENARIOS ECO MUNDIALES	4	2	5	CIN150
INVESTIGACIÓN DE OPERACIONES	4	2	5	MAT150,MAT260
LEYES Y NORMAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL	4	2	5	CIS300,CIS250,CIN150
ADMINISTRACIÓN FINANCIERA	4	2	5	CPA200,MAT250,MKT350
RELACIONES JURÍDICAS Y CONTRATOS INTERN.	4	2	5	LNC300,LNC330,NIN350
PLANIFICACIÓN Y DIRECCIÓN ESTRATÉGICA	4	2	5	ADG250,MKT300,NIN350
DISEÑO Y EVA DE PROYECTOS DE INVERSIÓN INTERN.	4	2	5	MKT400,FIN400,CIN400
BOLIVIA EN EL PROCESO DE INTEGRACIÓN ECON.	4	2	5	CIN150,LNC300,CIN400
INTELIGENCIA FINANCIERA	4	2	5	FIN400,CIN400,LNC400
<b>TOTAL</b>	<b>48</b>	<b>24</b>	<b>60</b>	

### 1.4.3. ÁREA FORMACIÓN ESPECÍFICA (PROFESIONAL).

Se entiende por área de formación profesional al conjunto de actividades que caracterizan la futura profesión del estudiante.

Está constituida por asignaturas que permiten el desarrollo de las capacidades propias del ejercicio de la profesión.

ÁREA DE FORMACIÓN ESPECÍFICA O PROFESIONAL	HT	HP	CREDITOS	PRE-REQUISITOS
INSTRUMENTOS DE REGULACIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR	4	2	5	ADM150,CIN150,ECO250
ACUERDOS Y TRATADOS DEL COMERCIO INTERNACIONAL	4	2	5	CIN100,CIN200,ECO250
MARKETING INTERNACIONAL I	4	2	5	CIN100,CIN200,ADG250
LOGÍSTICA Y DISTRIBUCIÓN FÍSICA INTERNACIONAL I	2	4	4	CIN100,CIS250,ADG250
SISTEMAS DE INFO. DE MERCADOS INTERNACIONALES	4	2	5	MAT260,MKT300,LNC300
NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL I	4	2	5	CIN200,LNC300,LNC310
MERCADOLOGÍA Y ARANCELES ADUANEROS	4	2	5	CIS200,AAO300,LNC310
FISCALIZACIÓN Y VALORACIÓN ADUANERA	4	2	5	CPA200,AAO300,DFI300
REGÍMENES ADUANEROS	4	2	5	AAO300,DFI300,LNC310
MARKETING INTERNACIONAL II	4	2	5	MKT300,MKT350,NIN350
INTERNACIONALIZACIÓN DE EMPRESAS	4	2	5	ADG250,LNC300,MKT350
LOGÍSTICA Y DISTRIBUCIÓN FÍSICA INTERNACIONAL II	2	4	4	DFI300,AAO360,AAO370
NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL II	2	4	4	NIN350,MKT400,LNC400
FINANZAS INTERNACIONALES	4	2	5	MAT300,MKT400,FIN400
COMERCIO INTERNACIONAL VIRTUAL	2	4	4	MKT350,MKT400,CIN400
<b>TOTAL</b>	<b>52</b>	<b>30</b>	<b>71</b>	

### 1.4.4. ÁREA DE FORMACIÓN COMPLEMENTARIA

Este tipo de área complementa la formación, capacitando al profesional para un desempeño más eficaz y eficiente.

Está constituidas por las siguientes disciplinas:

ÁREA DE FORMACIÓN COMPLEMENTARIA	HT	HP	CREDITOS	PRE-REQUISITOS
INGLÉS I	4	0	4	CIN100
INGLÉS II	4	0	4	ING150
GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO	4	2	5	ADG150
DESARROLLO ORGANIZACIONAL	4	2	5	ADG150,ADG200
INGLÉS III	4	0	4	ING200
INGLÉS IV	2	2	3	ING250
METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN APLICADA I	2	4	4	INV100,MAT260,MAT300
INGLÉS V	2	2	3	ING300
METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN APLICADA II	2	2	3	INV350,MAT210,MAT260
METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN APLICADA III	2	2	3	INV400,MAT210,MAT260
<b>TOTAL</b>	<b>30</b>	<b>16</b>	<b>38</b>	

## 1.5. TIEMPO TOTAL DEL PLAN DE ESTUDIOS

El plan de Estudios de la Carrera de Comercio Internacional se planifica de la siguiente manera:

- Para acceder al grado académico de Licenciatura se cuenta con un **total de 5.580 horas lectivas** (4.185 horas reloj), de las cuales 3.384 son horas dedicadas a la Teoría, y 2.196 son horas dedicadas a la práctica, investigación y desarrollo de trabajos. (249 créditos).
- Para acceder al grado académico de Técnico Superior en Gestión aduanera se cuenta con un **total de 4.140 horas lectivas**, (3.105 horas reloj) de las cuales 2592 son horas dedicadas a la teoría y 1548 son horas

dedicadas a la práctica, investigación y desarrollo de trabajos. (187 créditos)

○ Para acceder al grado académico de Técnico Medio en Gestión administrativa del Comercio Internacional se cuenta con un **total de 2484 horas lectivas** (1.863 horas reloj), de las cuales 1620 son horas dedicadas a la teoría y 864 son horas dedicadas a la práctica, investigación y desarrollo de trabajos. (114 créditos).

AREA DE FORMACION	HORAS LECTIVAS	PONDERACION
AREA DE FORMACION BASICA INSTRUMENTAL	1620	30%
AREA DE FORMACION BASICA ESPECIFICA	1296	24%
AREA DE FORMACION ESPECIFICA (PROFESION)	1620	30%
AREA DE FORMACION COMPLEMENTARIA	828	16%
<b>TOTAL HORAS DE CARRERA</b>	<b>5364</b>	<b>100%</b>

1.5.1. El plan de estudios del Programa de Formación Profesional en Comercio Internacional se organiza por semestres (8 semestres sin tener incluidas las modalidades de titulación a nivel Técnico Medio, Técnico Superior y Licenciatura), cada semestre, según lo establecido en el Modelo Académico del Sistema de la Universidad Boliviana y normativa institucional vigente, tiene una duración de 18 semanas distribuidas de la siguiente forma:

- Se contemplan 16 semanas calendario para desarrollar el proceso enseñanza- aprendizaje.
- Se contemplan 2 semanas calendario para desarrollar el proceso evaluativo de las competencias adquiridas. Estas actividades de evaluación forman parte del proceso enseñanza - aprendizaje ya que sin las mismas sería imposible desarrollar control.

## 1.6. CARACTERÍSTICAS DEL PLAN DE ESTUDIOS

Dentro de las características globales que contempla del Programa de Formación Profesional en Comercio Internacional se pueden definir las siguientes:

- **Técnico Medio en Gestión Administrativa en Comercio Internacional.** Se entrega certificado al concluir en su totalidad las materias

establecidas hasta el cuarto semestre, y al cumplir con la reglamentación interna de la carrera y las horas de práctica empresarial requeridas.

- **Técnico Superior en Gestión Aduanera.** Se entrega certificado al concluir en su totalidad las materias establecidas hasta el Sexto Semestre y al cumplir con la reglamentación interna de la carrera y las horas de práctica empresarial requeridas.

Año	Tec. Universitario Medio	Tec. Universitario Superior
2022	159	52
2023	168	34
2024	62	5

- **Licenciatura en Comercio Internacional.** Se entrega certificado al culminar con éxito las materias establecidas hasta el octavo semestre y al cumplir la normativa institucional vigente, adscribiéndose a una de las modalidades de titulación.

La titulación intermedia (Técnico Medio y Técnico Superior) le permitirá al estudiante potenciar las posibilidades de realizar una inserción laboral exitosa, sostenible y perdurable en el tiempo.

