



**Guía para el restablecimiento de las actividades presenciales en el Área Académica de Comercio Exterior.**

*INSTITUTO DE CIENCIAS ECONÓMICO ADMINISTRATIVAS*

# Directorio

Dr. Jesús Ibarra Zamudio - Director de ICEA

Mtro. Leandro Olguín Charrez - Secretario Académico

L.C. Armando Sánchez Pérez - Subdirector Administrativo

Dra. Amada Hidalgo Gallardo - Jefe del Área Académica de Comercio Exterior

Dra. Ruth Ortiz Zarco.- Coordinadora de la Licenciatura en Comercio Exterior.

# Comités y Protocolos

Comisión Institucional de Seguridad en Salud  
Subcomisión de Seguridad en Salud.

Protocolo Institucional de Seguridad Sanitaria UAEH  
Protocolo de Servicio Médico  
Protocolo de Limpieza  
Protocolo de Actividades Académico-Administrativas



## Instituto de Ciencias Económico Administrativas



## I. Objetivo

# I. Objetivo

Establecer los lineamientos, acciones y estrategias a seguir para la reincorporación segura a actividades académicas presenciales en la Licenciatura en Comercio Exterior, asegurando un nivel de riesgo bajo de contagio del virus SARSCoV-2.



**Instituto de Ciencias  
Económico  
Administrativas**



**II. Condiciones para el  
regreso seguro**

## II. Condiciones para el regreso seguro a clases (1)

- 100% de la comunidad universitaria del ICEA vacunada contra el virus SARS-CoV-2
- Cerco sanitario en la entrada principal del ICEA y en cada área académica y administrativa, el cual consiste en sanitización de personas, toma de temperatura y aplicación de gel antibacterial
- Contar con atención psicológica permanente para estudiantes y maestros
- Contar con servicio médico permanente de primer contacto que cuente con los implementos necesarios para la aplicación del protocolo de salud
- Capacitación en contención de riesgos para académicos, estudiantes, administrativos y personal de seguridad e intendencia por parte de personal expertos en el área de prevención

## II. Condiciones para el regreso seguro a clases (2)

- Programa de sanitización diaria y continua, bajo bitácora de limpieza de: salones, oficinas, baños, barandales, elevador y áreas comunes
- Implementación del sistema de monitoreo y seguimiento de estudiantes con síntomas de contagio
- Internet de banda ancha y alta velocidad en todas las áreas académicas
- Equipamiento de sanitarios con agua, papel higienico, sanitas, jabón líquido en dispensador automático
- Espacios internos y externos debidamente señalizados

## II. Condiciones para el regreso seguro a clases (3)

- Identificar las entradas y salidas exclusivas del personal docente, administrativo y alumnado.
- Contar con señalización en piso, bancos, mesas y demás espacios que deberán ser utilizados, para indicar una separación de al menos 1.5 metros entre alumnos.
- Adecuar los espacios físicos, para favorecer la ventilación natural.
- Contar con el espacio físico para aislar al alumnado y personal con sospecha de COVID-19, atendiendo lo establecido por el Protocolo de Servicio Médico



**Instituto de Ciencias  
Económico  
Administrativas**



**III. Ingreso y  
permanencia a los  
espacios**

### III. Ingreso y permanencia en espacios

- Evitar ingresar a las instalaciones si se tienen los siguientes síntomas: temperatura, tos, cansancio inexplicable, dolor de cabeza, cuerpo cortado, pérdida del olfato/gusto y/o molestia en general.
- **Uso obligatorio de cubrebocas KN95.**
- Uso de medidores de CO<sub>2</sub>.
- Ingreso únicamente con esquema de vacunación completo.
- Firmar la responsiva de asistencia a clases presenciales .
- Pasar por los controles sanitarios y atender las indicaciones señaladas por el personal médico autorizado.
- Durante su jornada laboral deberán permanecer en el espacio asignado para el desarrollo de sus actividades.
- Fomentar el distanciamiento físico, no saludar de mano, de beso o hacer grupos.



### III. Ingreso y permanencia en espacios

- Evitar compartir materiales, insumos o equipos de uso personal
- Evitar consumir alimentos en grupos o compartir alimentos
- Respetar los espacios autorizados para uso y no uso, así como la señalización
- Realizar las reuniones de trabajo privilegiando la modalidad virtual o, en su caso, respetar las medidas de seguridad y salud.



### III. Ingreso y permanencia en espacios

- Subcomisión de Seguridad en Salud revisará que las áreas de trabajo cuenten con materiales y suministros de protección de acuerdo con el Protocolo de Actividades Académico-Administrativas
- Evitar la visita a las áreas comunes
- Se sugiere el continuo lavado y desinfección de manos





**Instituto de Ciencias  
Económico  
Administrativas**



**IV. Guía de conducta  
dentro de espacios del  
ICEA**

## IV. Guía de conducta dentro de espacios del ICEA

- Mantener una distancia de por los menos 1.5 metros de los demás.
- Lavar o desinfectar las manos con agua y jabón o usar gel con base de alcohol al 60-70%, al comienzo y al final de la jornada; antes de comer o beber; después de tocar dinero, objetos o artículos de uso común como perillas de puertas o después de ir el baño.
- No tocarse la cara, en especial ojos, nariz y boca.
- Al estornudar o toser, cubrirse la nariz y boca con el ángulo interno del brazo, aun si usan cubrebocas.

## IV. Guía de conducta dentro de espacios del ICEA

- No compartir objetos de uso común o personal como teléfonos, audífonos, bolígrafos, equipo de protección personal (EPP) y desinfectarlos con alcohol.
- Tomarse la temperatura diariamente, si es de 37.5°C o más, reportarla inmediatamente al servicio médico.
- Usar siempre el equipo de protección personal (EPP) recomendado.
- Respetar los horarios y grupos designados, así como el cumplimiento de la sana distancia durante el receso.
- No compartir alimentos, bebidas, ni utensilios.



**Instituto de Ciencias  
Económico  
Administrativas**



**V. Protocolo de  
manejo de casos  
sospechosos de COVID**

## V. Protocolo de manejo de casos sospechosos de COVID

Identificar a los estudiantes con mayor riesgo de complicaciones por COVID-19, consultar con sus padres, madres o tutores y con personal de salud, para personalizar la decisión de reincorporación: con comorbilidades (asma, diabetes, cardiopatías y otras).

En caso de que alumnos/as, presenten síntomas respiratorios o sospechosos de COVID-19, mantenerlos en un lugar aislado (enfermería) proporcionándole cubrebocas.

## **V. Protocolo de manejo de casos sospechosos de COVID**

Si un profesor o personal administrativo presenta síntomas respiratorios o de sospecha de COVID-19, brindarle todas las facilidades para que se quede en su casa para aislamiento voluntario.

## V. Protocolo de manejo de casos sospechosos de COVID

Ante la presencia de un caso sospechoso en un aula, suspender las clases presenciales de ese grupo, informar a las autoridades sanitarias locales, y realizar un monitoreo telefónico del estado de salud de los involucrados.

Ante la presencia de un caso confirmado por alumno, docente, o administrativo, suspender las clases presenciales del plantel por 14 días naturales o el periodo que las autoridades sanitarias indiquen.

Realizar limpieza y desinfección del área o instalación donde se identificó el o los casos sospechosos.

## **V. Protocolo de manejo de casos sospechosos de COVID**

Entregar las pertenencias de los alumnos que fueran identificados como casos probables de COVID-19 dentro de una bolsa de plástico bien cerrada así como a los profesores o administrativos.



**Instituto de Ciencias  
Económico  
Administrativas**



**VI. Manejo de  
contagios**

## VI. Manejo de contagios

El protocolo para el manejo de posibles contagios y contagios confirmados está a cargo del servicio médico del Instituto de Ciencias Económico Administrativas.



**Instituto de Ciencias  
Económico  
Administrativas**



**VII. Infraestructura**

## VII. Infraestructura



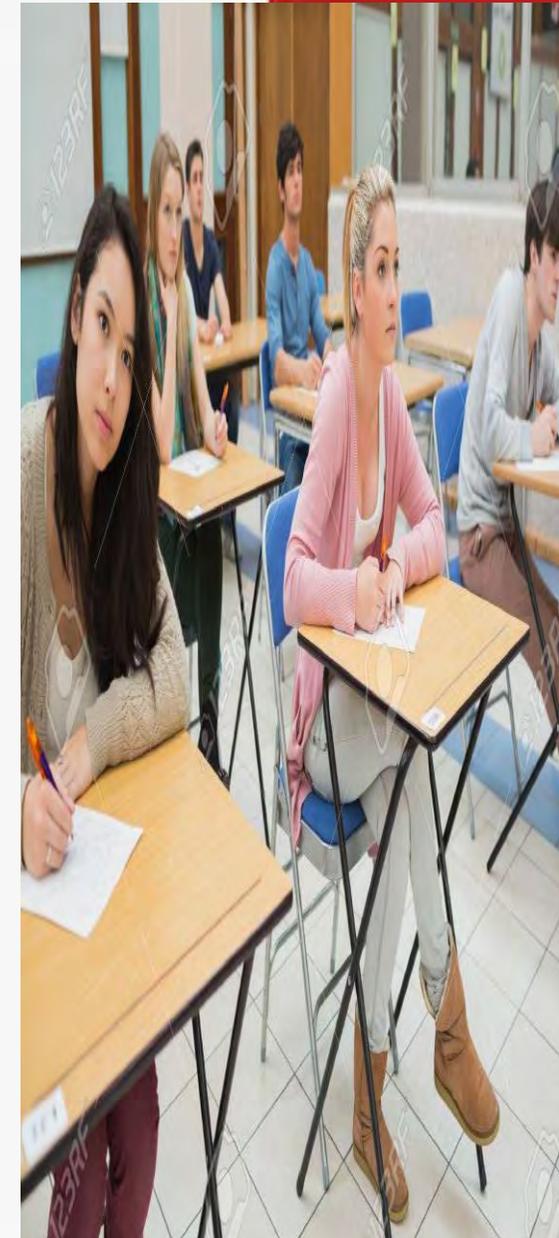
Turnos: matutino y vespertino



19 Aulas disponibles  
1 a 19 del edificio D



Aforo máximo por  
aula: 40 personas



# Distribución de clases

- La capacidad máxima por aula será de 25 estudiantes en cada clase presencial (véase Anexo A).
- Los grupos que excedan de 25 estudiantes inscritos, serán divididos en dos subgrupos, de tal manera que se organice su asistencia presencial de acuerdo a los siguientes roles:

<b>Semana 1</b> <b>Grupo A asiste los días lunes, miércoles y viernes</b> <b>Grupo B asiste los días martes y jueves</b>	<b>Semana 2</b> <b>Grupo B asiste los días lunes, miércoles y viernes</b> <b>Grupo A asiste los días martes y jueves</b>
En ambos casos la asistencia es siempre y cuando se tenga programada clase ese día de la semana.	

- El rol antes mencionado se repetirá el tiempo que sea necesario, esto a partir de la tercera semana.
- Los grupos únicos del “Anexo A” asisten a todas las clases programadas para la asignatura en cuestión.
- Los alumnos que no asisten a clases presenciales trabajarán actividades en casa.

# Uso de cubrebocas y otros materiales de higiene al interior de las aulas

Todo el tiempo que estudiantes y docentes permanezcan dentro del salón de clase:

- Obligatoriamente deben usar cubrebocas de manera correcta y de manera opcional la protección ocular.
- El cubrebocas debe estar protegiendo nariz, boca y barbilla.
- Mantener la sana distancia, evitando cualquier contacto físico entre compañeros y personal de la escuela durante su estancia en el aula.





**Instituto de Ciencias  
Económico  
Administrativas**



**VIII. Licenciatura en  
Comercio Exterior**

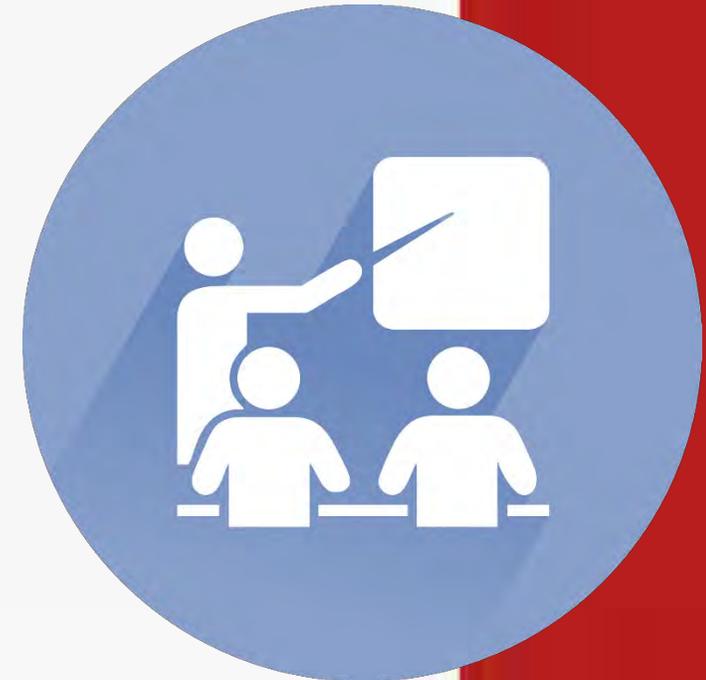
# Servicios de apoyo a los estudiantes

- **Tutoría individual y grupal**
- **Asesorías**
- **Apoyo psicológico**

## Contacto

**Mtro. Edgar Esaúl Vite Gómez**

**Correo: [edgarvite@uaeh.edu.mx](mailto:edgarvite@uaeh.edu.mx)**



# Tutores grupales de primer semestre

## **Primer semestre grupo 1**

Mtra. Mireya Clavel Maqueda

mclavel@uaeh.edu.mx

## **Primer semestre grupo 2**

Mtro. Ramiro Cadena Uribe

Ramiro\_cadena@uaeh.edu.mx

## **Primer semestre grupo 3**

Mtra. Alhelí García Altamirano

alheli\_garcia@uaeh.edu.mx

**INSTITUTO DE CIENCIAS ECONÓMICO ADMINISTRATIVAS**  
**LICENCIATURA EN COMERCIO EXTERIOR**  
**ANEXO A**

SEM/GRUP	ASIGNATURA	LUN	MAR	MIER	JUE	VIE	ALUMNOS INSCRITOS	GRUPO A	GRUPO B
1o1	APRENDER A APRENDER		7-9			7-8	39	20	19
1o1	INTRODUCCIÓN AL COMERCIO EXTERIOR	13-14	13-14	7-9	7-9	10-12	39	20	19
1o1	TEORÍA DE LA ADMINISTRACIÓN		10-11	11-12	12-13	12-14	39	20	19
1o1	MATEMÁTICAS APLICADAS AL COMERCIO EXTERIOR	9-11	9-10	9-11	9-11		39	20	19
1o1	CONVERSACIONES INTRODUCTORIAS. LENGUA EXTRANJERA	7-9				8-10	32	20	12
1o1	HABLAR DE SI MISMO. COMERCIO EXTERIOR. FRANCÉS	11-13	11-13	12-13	11-12		39	20	19
1o2	MATEMÁTICAS APLICADAS AL COMERCIO EXTERIOR		7-9	7-9	8-10	8-9	40	20	20
1o2	INTRODUCCIÓN AL COMERCIO EXTERIOR	10-13		9-10	11-12	11-14	39	20	19
1o2	HABLAR DE SI MISMO. COMERCIO EXTERIOR. FRANCÉS		9-11	10-13	10-11		39	20	19
1o2	CONVERSACIONES INTRODUCTORIAS. LENGUA EXTRANJERA	13-15		13-15			31	16	15
1o2	TEORÍA DE LA ADMINISTRACIÓN		11-13		12-13	9-11	39	10	19
1o2	APRENDER A APRENDER	7-9			7-8		40	20	20
1o3	HABLAR DE SI MISMO. COMERCIO EXTERIOR. FRANCÉS		11-13	11-13	7-9		41	21	20
1o3	MATEMÁTICAS APLICADAS AL COMERCIO EXTERIOR	7-9		7-9	12-13	12-14	40	20	20
1o3	APRENDER A APRENDER	11-13			11-12		40	20	20
1o3	INTRODUCCIÓN AL COMERCIO EXTERIOR	9-11	9-11		13-14	9-12	40	20	20
1o3	TEORÍA DE LA ADMINISTRACIÓN		7-9	13-14	9-11		40	20	20
1o3	CONVERSACIONES INTRODUCTORIAS. LENGUA EXTRANJERA	13-15		9-11			31	16	15
2o1	PRINCIPIOS DE ECONOMÍA	13-14	8-9	11-13			28	14	14
2o1	FUNDAMENTOS DE METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN				12-13	11-13	27	14	13
2o1	DERECHO ECONÓMICO	11-13	11-13		7-9		27	14	13
2o1	COMUNICACIÓN PROFESIONAL. COMERCIO EXTERIOR. FRANCÉS			13-14	9-12	9-11	39	20	19
2o1	SALUD Y NUTRICIÓN		9-11				29	15	14
2o1	DIRECCIÓN EMPRESARIAL	7-9		7-9		7-9	28	15	13
2o1	EVENTOS PASADOS Y FUTUROS. LENGUA EXTRANJERA	9-11		9-11			23	GRUPO UNICO	
2o2	COMUNICACIÓN PROFESIONAL. COMERCIO EXTERIOR. FRANCÉS	11-12		9-10	7-9	7-9	31	16	15
2o2	EVENTOS PASADOS Y FUTUROS. LENGUA EXTRANJERA	7-9		7-9			23	GRUPO UNICO	
2o2	DERECHO ECONÓMICO		9-11	10-11	9-12		32	16	16
2o2	DIRECCIÓN EMPRESARIAL		11-13	11-13		11-13	32	16	16
2o2	FUNDAMENTOS DE METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN	12-13			12-14		31	16	15
2o2	SALUD Y NUTRICIÓN		7-9				31	16	15

2o2	PRINCIPIOS DE ECONOMÍA	9-11				9-11	31	16	15
2o3	COMUNICACIÓN PROFESIONAL. COMERCIO EXTERIOR. FRANCÉS	7-9	7-9		7-9		31	16	15
2o3	DERECHO ECONÓMICO	13-15		9-11		7-9	31	16	15
2o3	FUNDAMENTOS DE METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN		9-11		11-12		30	15	15
2o3	SALUD Y NUTRICIÓN	9-11					38	18	15
2o3	EVENTOS PASADOS Y FUTUROS. LENGUA EXTRANJERA			7-9		9-11	21	GRUPO UNICO	
2o3	DIRECCIÓN EMPRESARIAL	11-13	11-13		9-11		30	15	15
2o3	PRINCIPIOS DE ECONOMÍA			11-13		11-13	30	15	15
3o1	OPTATIVA I (PLANEACIÓN ESTRATÉGICA DE MERCADOTECNIA EN LA EMPRESA)	8-10		9-11	13-14	8-10	21	GRUPO UNICO	
3o1	LOGÍSTICA INTERNACIONAL		12-14		7-9		37	17	15
3o1	EXPERIENCIAS PROFESIONALES. COMERCIO EXTERIOR. FRANCÉS		9-11	7-9	9-11		39	20	19
3o1	DERECHO INTERNACIONAL		11-12	14-15	11-13	10-13	37	20	17
3o1	ECONOMÍA INTERNACIONAL	7-8	7-9			7-8	39	20	19
3o1	LOGROS Y EXPERIENCIAS. LENGUA EXTRANJERA	11-13		11-13			32	16	16
3o1	SALUD Y PREVENCIÓN DE ADICCIONES	10-11		13-14			34	17	17
3o1	OPTATIVA I (ESTRATEGIA EMPRESARIAL Y COMPETITIVIDAD)	8-10		9-11	13-14	8-10	15	GRUPO UNICO	
3o2	LOGROS Y EXPERIENCIAS. LENGUA EXTRANJERA				9-11	11-13	24	GRUPO UNICO	
3o2	SALUD Y PREVENCIÓN DE ADICCIONES			7-9			25	GRUPO UNICO	
3o2	OPTATIVA I (PLANEACIÓN ESTRATÉGICA DE MERCADOTECNIA EN LA EMPRESA)	15-16	11-13	11-13	12-13	9-10	17	GRUPO UNICO	
3o2	DERECHO INTERNACIONAL	8-11	7-9		13-15		28	14	14
3o2	ECONOMÍA INTERNACIONAL	11-13				7-9	27	15	12
3o2	LOGÍSTICA INTERNACIONAL			13-15		13-15	29	15	14
3o2	EXPERIENCIAS PROFESIONALES. COMERCIO EXTERIOR. FRANCÉS	13-15	9-11	9-11			29	15	14
3o2	OPTATIVA I (ESTRATEGIA EMPRESARIAL Y COMPETITIVIDAD)		11-13	11-13	11-13	10-11	10	GRUPO UNICO	
3o3	DERECHO INTERNACIONAL	9-10	7-9		9-11	9-11	37	20	17
3o3	SALUD Y PREVENCIÓN DE ADICCIONES					11-13	32	16	16
3o3	OPTATIVA I (ESTRATEGIA EMPRESARIAL Y COMPETITIVIDAD)	11-13	9-11	11-14			18	GRUPO UNICO	
3o3	LOGROS Y EXPERIENCIAS. LENGUA EXTRANJERA		11-13	9-11			38	19	19
3o3	OPTATIVA I (PLANEACIÓN ESTRATÉGICA DE MERCADOTECNIA EN LA EMPRESA)	11-13	9-11		13-15	8-9	20	GRUPO UNICO	
3o3	EXPERIENCIAS PROFESIONALES. COMERCIO EXTERIOR. FRANCÉS	13-15	13-15		11-13		36	18	18
3o3	ECONOMÍA INTERNACIONAL	7-9			7-9		40	20	20
3o3	LOGÍSTICA INTERNACIONAL	10-11		7-9		7-8	36	18	18
4o1	OPTATIVA II (GESTIÓN LOGÍSTICA DEL TRANSPORTE Y DISTRIBUCIÓN DE CARGA DE CLASE MUNDIAL)		9-11	7-9		12-14	22	GRUPO UNICO	
4o1	ADMINISTRACIÓN COMERCIAL. COMERCIO EXTERIOR. FRANCÉS	11-12			12-15	7-9	38	19	19
4o1	ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACIÓN	12-13	11-13	12-14	10-12		41	21	20
4o1	FIJACIÓN DE PRECIOS DE EXPORTACIÓN	9-11	13-15	11-12		11-12	42	22	20
4o1	RÉGIMEN JURÍDICO DEL COMERCIO EXTERIOR		7-9	9-11		9-11	41	21	20

4o1	OPTATIVA II (REGULACIONES ARANCELARIAS Y MERCEOLOGÍA)	7-9	9-11	7-9			22	GRUPO UNICO	
4o1	SEXUALIDAD RESPONSABLE				8-10		39	20	19
4o1	DECISIONES PERSONALES. LENGUA EXTRANJERA	13-15		14-16			34	17	17
4o2	OPTATIVA II (GESTIÓN LOGÍSTICA DEL TRANSPORTE Y DISTRIBUCIÓN DE CARGA DE CLASE MUND	13-15	15-17	15-17			11	GRUPO UNICO	
4o2	ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACIÓN	7-9	11-13	7-9		7-8	31	16	15
4o2	RÉGIMEN JURÍDICO DEL COMERCIO EXTERIOR	11-13	9-11		9-11		32	16	16
4o2	DECISIONES PERSONALES. LENGUA EXTRANJERA	9-11		9-11			21	GRUPO UNICO	
4o2	OPTATIVA II (REGULACIONES ARANCELARIAS Y MERCEOLOGÍA)	13-15			13-14	8-11	20	GRUPO UNICO	
4o2	FIJACIÓN DE PRECIOS DE EXPORTACIÓN		13-15	11-13	11-13		37	20	17
4o2	ADMINISTRACIÓN COMERCIAL. COMERCIO EXTERIOR. FRANCÉS		7-9		7-9	11-13	34	17	17
4o2	SEXUALIDAD RESPONSABLE			13-15			29	15	14
4o3	FIJACIÓN DE PRECIOS DE EXPORTACIÓN		11-12		9-11	8-11	39	20	19
4o3	RÉGIMEN JURÍDICO DEL COMERCIO EXTERIOR		7-9				34	17	17
4o3	RÉGIMEN JURÍDICO DEL COMERCIO EXTERIOR		14-17			16-17	34	17	17
4o3	OPTATIVA II (GESTIÓN LOGÍSTICA DEL TRANSPORTE Y DISTRIBUCIÓN DE CARGA DE CLASE MUND	9-11		11-13	11-13		16	GRUPO UNICO	
4o3	ADMINISTRACIÓN COMERCIAL. COMERCIO EXTERIOR. FRANCÉS	11-13		14-16		14-16	36	18	18
4o3	ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACIÓN		9-11	8-11	7-9		36	18	18
4o3	OPTATIVA II (REGULACIONES ARANCELARIAS Y MERCEOLOGÍA)	9-11		11-13	11-13		20	GRUPO UNICO	
4o3	DECISIONES PERSONALES. LENGUA EXTRANJERA		12-14	13-14		11-12	27	15	12
4o3	SEXUALIDAD RESPONSABLE	13-14			7-8		33	18	15
5o1	MERCADOTECNIA INTERNACIONAL	17-19	13-15	17-19			34	17	17
5o1	CONTABILIDAD FINANCIERA	13-15	11-13	19-21		14-15	33	18	15
5o1	LEGISLACIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR	15-17		12-15	15-17	15-16	34	17	17
5o1	CAUSA Y EFECTO. LENGUA EXTRANJERA		17-19		17-19		31	16	15
5o1	MERCADOTECNIA INTERNACIONAL. COMERCIO EXTERIOR. FRANCÉS		15-17	15-17	14-15	18-19	34	17	17
5o1	MÚSICA		19-21				35	20	15
5o1	DESARROLLO SUSTENTABLE Y MEDIO AMBIENTE				19-21	17-18	28	14	14
5o2	MERCADOTECNIA INTERNACIONAL	13-15	15-16		18-21		29	15	14
5o2	DESARROLLO SUSTENTABLE Y MEDIO AMBIENTE					10-13	18	GRUPO UNICO	
5o2	CONTABILIDAD FINANCIERA	11-13	13-15	13-15		15-16	19	GRUPO UNICO	
5o2	CAUSA Y EFECTO. LENGUA EXTRANJERA		16-18		16-18		18	GRUPO UNICO	
5o2	LEGISLACIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR	17-19	19-21	15-17		16-18	32	16	16
5o2	MERCADOTECNIA INTERNACIONAL. COMERCIO EXTERIOR. FRANCÉS	15-17		11-13		13-15	34	17	17
5o2	MÚSICA					18-20	6	GRUPO UNICO	
5o3	MÚSICA				18-20		20	GRUPO UNICO	
5o3	DESARROLLO SUSTENTABLE Y MEDIO AMBIENTE				13-15	13-14	40	20	20
5o3	CONTABILIDAD FINANCIERA	11-13	17-20			14-16	31	16	15

5o3	MERCADOTECNIA INTERNACIONAL. COMERCIO EXTERIOR. FRANCÉS	13-15	13-15	13-14		12-13	32	16	16
5o3	LEGISLACIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR	19-20	15-17	16-17	10-13	16-17	32	16	16
5o3	MERCADOTECNIA INTERNACIONAL	17-19	12-13	17-20			33	17	16
5o3	CAUSA Y EFECTO. LENGUA EXTRANJERA	15-16		14-16	17-18		27	15	12
6o1	ARTES VISUALES				19-21		20	GRUPO UNICO	
6o1	DINÁMICAS COMERCIALES		19-21	19-21		17-20	27	15	12
6o1	MÉXICO MULTICULTURAL	13-16					14	GRUPO UNICO	
6o1	RELACIONES COMERCIALES DE MÉXICO		17-19	17-19	15-17		36	18	18
6o1	EN OTRAS PALABRAS. LENGUA EXTRANJERA	16-18				15-17	18	GRUPO UNICO	
6o1	ACTORES ECONÓMICOS. COMERCIO EXTERIOR. FRANCÉS	18-20		13-15	17-19		28	14	14
6o1	CREATIVIDAD E INOVACIÓN EMPRESARIAL		14-17	15-17			25	GRUPO UNICO	
6o2	EN OTRAS PALABRAS. LENGUA EXTRANJERA	17-19		15-17			24	GRUPO UNICO	
6o2	ARTES VISUALES				18-20		27	15	12
6o2	MÉXICO MULTICULTURAL	15-17				13-14	15	GRUPO UNICO	
6o2	ACTORES ECONÓMICOS. COMERCIO EXTERIOR. FRANCÉS	13-14	12-15		16-18		30	15	15
6o2	CREATIVIDAD E INOVACIÓN EMPRESARIAL		19-21		11-14		31	16	15
6o2	RELACIONES COMERCIALES DE MÉXICO	14-15	11-12	11-13		14-16	29	15	14
6o2	DINÁMICAS COMERCIALES		17-19	14-15	14-16	16-18	28	14	14
6o3	EN OTRAS PALABRAS. LENGUA EXTRANJERA	15-17		15-17			34	17	17
6o3	DINÁMICAS COMERCIALES		17-19	17-19		12-15	34	17	17
6o3	ACTORES ECONÓMICOS. COMERCIO EXTERIOR. FRANCÉS	19-21			13-15	15-17	39	20	19
6o3	MÉXICO MULTICULTURAL	17-19			15-16		16	GRUPO UNICO	
6o3	RELACIONES COMERCIALES DE MÉXICO		15-17	13-15	16-18		35	20	15
6o3	ARTES VISUALES					17-19	7	GRUPO UNICO	
6o3	CREATIVIDAD E INOVACIÓN EMPRESARIAL	14-15	19-21	19-21			30	15	15
7o1	INGLÉS ESPECIALIZACIÓN I	13-15	13-14	12-13	15-17		18	GRUPO UNICO	
7o1	OPTATIVA III (DIRECCIÓN FINANCIERA)	15-17	19-21			16-18	11	GRUPO UNICO	
7o1	EVALUACIÓN DE POLÍTICAS ECONÓMICAS	17-19	14-15	18-19	14-15		28	14	14
7o1	PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN E IMPORTACIÓN		17-19			11-14	30	15	15
7o1	PROCESOS DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA	19-20		19-21	18-19	10-11	29	15	14
7o1	ARTES ESCÉNICAS					14-16	30	15	15
7o1	ESTUDIOS, RESULTADOS Y TENDENCIAS. COMERCIO EXTERIOR. FRANCÉS	11-13	15-17			8-10	25	GRUPO UNICO	
7o1	OPTATIVA III (CALIDAD EN EL SERVICIO)			14-15	19-21	16-19	20	GRUPO UNICO	
7o2	OPTATIVA III (DIRECCIÓN FINANCIERA)		19-21	13-15		18-20	6	GRUPO UNICO	
7o2	PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN E IMPORTACIÓN	17-19		17-19		20-21	29	15	14
7o2	ESTUDIOS, RESULTADOS Y TENDENCIAS. COMERCIO EXTERIOR. FRANCÉS	15-17	15-17		14-16		23	GRUPO UNICO	
7o2	ARTES ESCÉNICAS					16-18	4	GRUPO UNICO	

7o2	EVALUACIÓN DE POLÍTICAS ECONÓMICAS	13-15	13-15		13-14		14	GRUPO UNICO	
7o2	INGLÉS ESPECIALIZACIÓN I		17-19	15-17	18-20		26	13	13
7o2	OPTATIVA III (CALIDAD EN EL SERVICIO)	19-21	19-21	19-21			14	GRUPO UNICO	
7o2	PROCESOS DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA	11-13		11-13	16-17		16	GRUPO UNICO	
7o3	OPTATIVA III (DIRECCIÓN FINANCIERA)	17-19	17-19			14-16	11	GRUPO UNICO	
7o3	ARTES ESCÉNICAS				15-17		41	21	20
7o3	PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN E IMPORTACIÓN	15-17	14-15	15-16		20-21	31	16	15
7o3	PROCESOS DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA	13-15	12-14		11-12		34	17	17
7o3	INGLÉS ESPECIALIZACIÓN I	19-21		18-20		18-20	27	14	13
7o3	OPTATIVA III (CALIDAD EN EL SERVICIO)	17-19	15-17			16-18	20	GRUPO UNICO	
7o3	ESTUDIOS, RESULTADOS Y TENDENCIAS. COMERCIO EXTERIOR. FRANCÉS			16-18	17-19	12-14	24	GRUPO UNICO	
7o3	EVALUACIÓN DE POLÍTICAS ECONÓMICAS			13-15	12-15		29	15	14
8o1	SEMINARIO DE INTEGRACIÓN DE PROYECTOS APLICADOS AL COMERCIO EXTERIOR		16-19		16-19		29	15	14
8o1	OPTATIVA IV (NEGOCIOS INTERNACIONALES)	15-17		15-17		15-17	20	GRUPO UNICO	
8o1	SERVICIO SOCIAL	14-15	15-16			13-15	38	18	15
8o1	OPTATIVA IV (NEGOCIACIÓN Y MERCADEO)	15-17		15-17	19-21		10	GRUPO UNICO	
8o1	INGLÉS ESPECIALIZACIÓN II	17-19		17-19	14-16		15	GRUPO UNICO	
8o2	SEMINARIO DE INTEGRACIÓN DE PROYECTOS APLICADOS AL COMERCIO EXTERIOR	19-21		19-21	17-19		33	18	15
8o2	OPTATIVA IV (NEGOCIOS INTERNACIONALES)	15-17	17-19	17-19			21	GRUPO UNICO	
8o2	OPTATIVA IV (NEGOCIACIÓN Y MERCADEO)	15-17	17-19	17-19			12	GRUPO UNICO	
8o2	SERVICIO SOCIAL			15-17	15-17		36	18	18
8o2	INGLÉS ESPECIALIZACIÓN II	17-19	15-17		19-21		25	GRUPO UNICO	
8o3	OPTATIVA IV (NEGOCIACIÓN Y MERCADEO)	17-20		17-19		18-19	2	GRUPO UNICO	
8o3	SEMINARIO DE INTEGRACIÓN DE PROYECTOS APLICADOS AL COMERCIO EXTERIOR	15-17	14-15		18-19	16-18	18	GRUPO UNICO	
8o3	OPTATIVA IV (NEGOCIOS INTERNACIONALES)	17-19	17-19	17-19			21	GRUPO UNICO	
8o3	INGLÉS ESPECIALIZACIÓN II		15-17	19-21	16-18		20	GRUPO UNICO	
8o3	SERVICIO SOCIAL				13-16	19-20	29	GRUPO UNICO	
9o1	OPTATIVA V (PROYECTO DE EXPORTACIÓN)		16-18	16-18			13	GRUPO UNICO	
9o1	OPTATIVA V (GESTIÓN EMPRESARIAL PARA EL COMERCIO EXTERIOR)				16-18	19-21	23	GRUPO UNICO	
9o1	PRÁCTICAS PROFESIONALES				14-16	14-16	40	20	20
9o1	OPTATIVA VI (SEMINARIO DE ECONOMÍA MEXICANA)					16-19	22	GRUPO UNICO	
9o1	OPTATIVA VI (SEMINARIO DE FINANCIAMIENTO PARA EL DESARROLLO)	18-19	18-19	18-19			21	GRUPO UNICO	
9o2	OPTATIVA V (PROYECTO DE EXPORTACIÓN)		17-19			17-19	15	GRUPO UNICO	
9o2	PRÁCTICAS PROFESIONALES	17-19				19-21	29	15	14
9o2	OPTATIVA V (GESTIÓN EMPRESARIAL PARA EL COMERCIO EXTERIOR)		18-20		19-21		21	GRUPO UNICO	
9o2	OPTATIVA VI (SEMINARIO DE ECONOMÍA MEXICANA)			17-19	15-16		14	GRUPO UNICO	
9o2	OPTATIVA VI (SEMINARIO DE FINANCIAMIENTO PARA EL DESARROLLO)				16-19		15	GRUPO UNICO	

9o3	OPTATIVA V (PROYECTO DE EXPORTACIÓN)		19-21			19-21	19	GRUPO UNICO	
9o3	OPTATIVA VI (SEMINARIO DE ECONOMÍA MEXICANA)			17-20			16	GRUPO UNICO	
9o3	OPTATIVA V (GESTIÓN EMPRESARIAL PARA EL COMERCIO EXTERIOR)				17-19	17-19	19	GRUPO UNICO	
9o3	PRÁCTICAS PROFESIONALES	17-19	14-16				31	16	15
9o3	OPTATIVA VI (SEMINARIO DE FINANCIAMIENTO PARA EL DESARROLLO)			15-17	15-16		18	GRUPO UNICO	