

Competencias del Perfil de Egreso (Learning Outcomes)

% Alumnos que cumplieron o superaron la expectativa de desempeño

		2022-1			2022-2			Anual 2022		
		Participaron	Superaron	%	Participaron	Superaron	%	Participaron	Superaron	%
CPI	1. Diseñar, implantar y presentar información financiera útil, confiable y oportuna que permitan la toma de decisiones.	79	76	96%	53	46	87%	132	122	92%
	2. Diseñar e implantar sistemas contables de acuerdo con las necesidades de la empresa y dentro del entorno global en que se desempeña.	79	76	96%	53	46	87%	132	122	92%
	3. Aplicará los protocolos en inversiones en la Bolsa Mexicana de Valores y en el mercado de las finanzas Internacionales.	23	14	61%	18	18	100%	41	32	78%
	4. Establecer procedimientos de revisión y control de las operaciones y los resultados económicos de la empresa.	68	51	75%	22	11	50%	90	62	69%
	5. Analizar, interpretar y utilizar leyes y reglamentaciones fiscales del ámbito nacional e internacional.	68	53	78%	64	64	100%	132	117	89%
	6. Manejar eficientemente el presupuesto y las finanzas de la empresa.	35	32	91%	33	33	100%	68	65	96%
	7. Dominar las herramientas contables y asesorar a la alta gerencia en materia contable, fiscal y financiera.	41	10	24%	0	0	0%	41	10	24%
	8. Desarrollar una visión que le permita actuar en el ámbito nacional e internacional como experto en la generación y uso de la información financiera.	39	34	87%	12	6	50%	51	40	78%
LAE	1. El egresado desarrollará modelos de negocio, que dan origen a la elaboración de Planes de Negocio que sustenten la creación de nuevas empresas en sectores de alto valor agregado y bajo una visión de sustentabilidad dentro de un marco ético y de compromiso social.	0	0	0%	23	19	83%	23	19	83%
	2. El egresado diseñará estrategias para capitalizar las oportunidades de negocio tomando en cuenta el entorno, así como las dinámicas del sector para una toma de decisiones efectiva.	9	9	100%	0	0	0%	9	9	0%
	3. Al término del programa académico, el alumno será capaz de proponer soluciones integrales para la optimización de los recursos de la compañía y sus procesos, en problemas previamente identificados.	0	0	0%	20	18	0%	20	18	0%
LAM	1. Al término del programa académico, el alumno será capaz de analizar información cuantitativa de las diferentes variables que integran las disciplinas de mercadotecnia para la toma de decisiones.	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%
	2. Al término del programa académico, el alumno será capaz de comunicar y negociar las estrategias integradas por las organizaciones, de forma efectiva.	0	0	0%	65	60	92%	65	60	92%
	3. Al término del programa académico, el alumno será capaz de desarrollar estrategias dentro de un plan de mercadotecnia, desde su conceptualización hasta la medición de resultados.	62	55	89%	0	0	0%	62	55	89%
	4. Al término del programa académico, el alumno será capaz de optimizar la comercialización de productos o servicios elaborando, implementando y administrando procesos y técnicas con tecnología de punta dando valor diferenciador.	63	63	100%	0	0	0%	63	63	100%
LDG	1. DISEÑO: el estudiante diseñará proyectos de acuerdo a los principios del diseño, con creatividad, logrando objetivos de comunicación y persuasión, funcionales y éticos con compromiso social.	16	10	63%	9	5	56%	25	15	60%
	2. PROYECTO, PLANEACIÓN: el estudiante planeará proyectos aplicando la metodología adecuada, considerando costos y aspectos legales, producción, tiempos de entrega, implementación y evaluación.	0	0	0%	9	7	78%	9	7	78%
	3. EMPRESA VISUAL, GESTIÓN: el estudiante aplicará de forma profesional y sustentable herramientas de gestión de empresas de comunicación considerando los aspectos económicos, oficiales, sociales y valorales.	0	0	0%	9	6	67%	9	6	67%
LINI	1. El egresado será capaz de analizar datos que permitan la toma de decisiones asertiva a cualquier nivel organizacional en la empresa.	48	12	0%	28	24	86%	76	36	47%
	2. El egresado desarrollará inteligencia organizacional para optimizar las áreas funcionales de la empresa de tal forma que se vuelva más eficiente el desempeño de la empresa.	34	19	56%	0	0	0%	34	19	56%
	3. El egresado presentará información que considere una visión integral de la empresa con el propósito de identificar áreas de mejora que deriven en una mayor competitividad.	34	19	56%	0	0	0%	34	19	56%
	4. El egresado analizará el entorno de negocios con la finalidad de detectar oportunidades de negocios que permita expandir el mercado de la empresa.	24	24	0%	0	0	0%	24	24	100%
	5. El egresado determinará las necesidades tecnológicas de la empresa de infraestructura, equipamiento, sistemas y	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%
	6. El egresado será capaz de evaluar y desarrollar soluciones tecnológicas como parte de la oferta de productos y servicios de la empresa o de su operación interna.	22	22	0%	16	15	94%	38	37	97%
	7. El egresado desarrollará modelos de negocio bajo una visión de sustentabilidad dentro de un marco ético y de	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%

Competencias del Perfil de Egreso (Learning Outcomes)

% Alumnos que cumplieron o superaron la expectativa de desempeño

		2022-1			2022-2			Anual 2022		
		Participaron	Superaron	%	Participaron	Superaron	%	Participaron	Superaron	%
LNI	1. Realizará un plan de negocios para empresas con operaciones de comercio internacional.	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%
	2. Identificará las diferencias socioculturales, económicas, políticas y legales de los principales socios comerciales de	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%
	3. Formulará estrategias de negocios internacionales, basándose en información de mercado y análisis del entorno.	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%
	4. Desarrollará negociaciones en contextos empresariales multiculturales respetando la diversidad.	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%
	5. Aplicará el comercio internacional para empresas con oportunidades de negocios internacionales.	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%
	6. Diferenciará las instituciones y programas de ayuda nivel internacional para el desarrollo de proyectos y la solución de conflictos fuera de jurisdicción.	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%
	7. Desarrollará un plan logístico internacional considerando aspectos técnicos y aduaneros.	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%
LDCM	1. Dirige el área de comercial de una empresa mediante conocimientos, habilidades y administración de los recursos	4	4	0%	0	0	0%	4	4	100%
	2. Localiza clientes potenciales con herramientas de información de vanguardia para establecer una base de clientes	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%
	3. Impulsa con éxito las ventas en mercados altamente competitivos a través del uso de herramientas promocionales para	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%
	4. Gestiona el capital humano a través de habilidades de liderazgo y organización, para el logro de las metas de la	9	9	0%	0	0	0%	9	9	100%
	5. Implementa estrategias comerciales mediante análisis a profundidad del ambiente interno y externo, con el fin de	4	4	0%	0	0	0%	4	4	100%
	6. Maneja relaciones con proveedores, empleados, clientes, consumidores, accionistas y medios para así generar una	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%
	7. Elaborar pronósticos de ventas alcanzables, que permitan a la organización tener un flujo continuo de efectivo,	0	0	0%	8	6	0%	8	6	75%
	8. Dirige planes de ventas que le den a la organización oportunidad de identificar nuevos territorios y propiciar nichos de mercado altamente rentable que puedan ser atendidos con la calidad y el servicio que la sociedad requiere.	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%
LDN	1. Propone Planes de Negocio mediante conocimientos y habilidades de planeación financiera y de diseño de estrategias con la finalidad de detectar necesidades y sustentar la creación de nuevas empresas en sectores de alto	9	9	0%	0	0	0%	9	9	0%
	2. Propone soluciones integrales mediante sus conocimientos y habilidades de planeación estratégica para la	0	0	0%	8	8	0%	8	8	0%
	3. Propone políticas mediante el uso de sus habilidades de administración del recurso humano para identificar y atender	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%
	4. Adopta tecnologías de la información mediante sus conocimientos y habilidades de dirección, administrativas, de comunicación y tecnológicas creando un sistema de información confiable y actualizada para el logro del desempeño	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%
	5. Analiza la información financiera a partir de los reportes e informes contables de la empresa proponiendo estrategias de reducción de costos mediante sus habilidades y Conocimientos de control presupuestal a fin de optimizar los recursos	4	4	0%	5	5	100%	9	9	100%
	6. Maneja relaciones con proveedores, empleados, clientes, consumidores, accionistas, entre otros, mediante sus habilidades de liderazgo, estrategias de dirección, desarrollo organizacional y de recursos humanos para así generar una	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%
	7. Gestiona el uso de estrategias de mercadotecnia y comercialización a partir de la detección de necesidades como parte de sus estrategias de dirección que le permitan asegurar el posicionamiento de la empresa y mantener su rentabilidad y	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%
MBA	Aplicar el pensamiento crítico para el diagnóstico de problemas y la toma de decisiones estratégicas en la administración de las organizaciones	62	50	81%	N/A	N/A	N/A	62	50	81%
	Crear modelos de negocio innovadores, que se apeguen a los principios de responsabilidad social empresarial	268	252	94%	N/A	N/A	N/A	268	252	94%
	Emplear el método científico con base en el estado del arte de la administración estratégica en la solución de problemas relacionados con su área de concentración	450	399	89%	N/A	N/A	N/A	450	399	89%

	2022-1			2022 -2			Anual 2022		
	Participaron	Superaron	%	Participaron	Superaron	%	Participaron	Superaron	%
Profesional	774	609	79%	402	397	99%	1097	1006	92%
Posgrado	780	701	90%	N/A	N/A	N/A	780	701	90%