

Reporte de logro de expectativas de desempeño para medición del aprendizaje
Colegio de Administración y Negocios, 2018

Competencias del Perfil de Egreso (<i>Learning Outcomes</i>)		% de Alumnos que cumplieron o superaron la expectativa de desempeño								
		2018-1			2018-2			Anual 2018		
		Participaron	Superaron	%	Participaron	Superaron	%	Participaron	Superaron	%
CPI	1. Diseñar, implantar y presentar información financiera útil, confiable y oportuna que permitan la toma de decisiones.	72	59	82%	41	38	93%	113	97	86%
	2. Diseñar e implantar sistemas contables de acuerdo con las necesidades de la empresa y dentro del entorno global en que se desempeña.	60	46	77%	0	0	0%	60	46	77%
	3. Aplicará los protocolos en inversiones en la Bolsa Mexicana de Valores y en el mercado de las finanzas Internacionales.	33	17	52%	0	0	0%	33	17	52%
	4. Establecer procedimientos de revisión y control de las operaciones y los resultados económicos de la empresa.	26	3	12%	109	59	54%	135	62	46%
	5. Analizar, interpretar y utilizar leyes y reglamentaciones fiscales del ámbito nacional e internacional.	33	20	61%	63	25	40%	96	45	47%
	6. Manejar eficientemente el presupuesto y las finanzas de la empresa.	15	11	73%	43	32	74%	58	43	74%
	7. Dominar las herramientas contables y asesorar a la alta gerencia en materia contable, fiscal y financiera.	0	0	0%	47	36	77%	47	36	77%
	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.	31	30	97%	62	34	55%	93	64	69%
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.	45	40	89%	56	45	80%	101	85	84%
	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.	57	49	86%	35	25	71%	92	74	80%
	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.	25	19	76%	225	180	80%	250	199	80%
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.	44	26	59%	37	15	41%	81	41	51%
	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.	47	26	55%	0	0	0%	47	26	55%
	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.	0	0	0%	31	13	42%	31	13	42%
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.	23	15	65%	31	22	71%	54	37	69%
	2. PROYECTO, PLANEACIÓN: el estudiante planeará proyectos aplicando la metodología adecuada, considerando costos y aspectos legales, producción, tiempos de entrega, implementación y evaluación.	7	2	29%	21	15	71%	28	17	61%
	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.	23	15	65%	21	14	67%	44	29	66%
LINI	1. El egresado será capaz de analizar datos que permitan la toma de decisiones asertiva a cualquier nivel organizacional en la empresa.	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%
	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.	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%
	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.	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%
	4. El egresado analizará el entorno de negocios con la finalidad de detectar oportunidades de negocios que permita expandir el mercado de la empresa.	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%
	5. El egresado determinará las necesidades tecnológicas de la empresa de infraestructura, equipamiento, sistemas y software.	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.	0	0	0%	24	17	71%	24	17	71%
	7. El egresado desarrollará modelos de negocio bajo una visión de sustentabilidad dentro de un marco ético y de compromiso social.	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%

Reporte de logro de expectativas de desempeño para medición del aprendizaje
Colegio de Administración y Negocios, 2018

Competencias del Perfil de Egreso (<i>Learning Outcomes</i>)		% de Alumnos que cumplieron o superaron la expectativa de desempeño								
		2018-1			2018-2			Anual 2018		
		Participaron	Superaron	%	Participaron	Superaron	%	Participaron	Superaron	%
LNI	1. Realizará un plan de negocios para empresas con operaciones de comercio internacional.	0	0	0%	58	35	60%	58	35	60%
	2. Identificará las diferencias socioculturales, económicas, políticas y legales de los principales socios comerciales de México.	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%
	3. Formulará estrategias de negocios internacionales, basándose en información de mercado y análisis del entorno.	58	49	84%	0	0	0%	58	49	84%
	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.	72	35	49%	0	0	0%	72	35	49%
	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%	65	11	17%	65	11	17%
	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	32	27	84%	8	5	63%	40	32	80%
	2. Localiza clientes potenciales con herramientas de información de vanguardia para establecer una base de clientes	6	4	67%	2	2	100%	8	6	75%
	3. Impulsa con éxito las ventas en mercados altamente competitivos a través del uso de herramientas promocionales para	27	24	89%	16	9	56%	43	33	77%
	4. Gestiona el capital humano a través de habilidades de liderazgo y organización, para el logro de las metas de la	12	7	58%	7	5	71%	19	12	63%
	5. Implementa estrategias comerciales mediante análisis a profundidad del ambiente interno y externo, con el fin de	16	10	63%	27	17	63%	43	27	63%
	6. Maneja relaciones con proveedores, empleados, clientes, consumidores, accionistas y medios para así generar una	0	0	0%	10	10	100%	10	10	100%
	7. Elaborar pronósticos de ventas alcanzables, que permitan a la organización tener un flujo continuo de efectivo,	11	11	100%	13	5	38%	24	16	67%
	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.	4	3	75%	13	9	69%	17	12	71%
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	33	28	85%	30	17	57%	63	45	71%
	2. Propone soluciones integrales mediante sus conocimientos y habilidades de planeación estratégica para la	8	4	50%	33	27	82%	41	31	76%
	3. Propone políticas mediante el uso de sus habilidades de administración del recurso humano para identificar y atender	5	2	40%	6	5	83%	11	7	64%
	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	27	24	89%	38	24	63%	65	48	74%
	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	22	21	95%	54	43	80%	76	64	84%
	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%	11	9	82%	11	9	82%
	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	24	16	67%	37	30	81%	61	46	75%
MBA	Aplicar el pensamiento crítico para el diagnóstico de problemas y la toma de decisiones estratégicas en la administración de las organizaciones	109	82	75%	104	71	68%	213	153	72%
	Crear modelos de negocio innovadores, que se apeguen a los principios de responsabilidad social empresarial	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%
	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	164	151	92%	312	243	78%	476	394	83%