

**% Alumnos que cumplieron o superaron la expectativa de desempeño**

**Competencias del Perfil de Egreso (Learning Outcomes)**

		2020-1			2020-2			Anual 2020		
		Participaron	Superaron	%	Participaron	Superaron	%	Participaron	Superaron	%
<b>CPI</b>	1. Diseñar, implantar y presentar información financiera útil, confiable y oportuna que permitan la toma de decisiones.	125	123	98%	171	168	98%	296	291	98%
	2. Diseñar e implantar sistemas contables de acuerdo con las necesidades de la empresa y dentro del entorno global en que se desempeña.	125	123	98%	171	168	98%	296	291	98%
	3. Aplicará los protocolos en inversiones en la Bolsa Mexicana de Valores y en el mercado de las finanzas Internacionales.	44	43	98%	35	31	89%	79	74	94%
	4. Establecer procedimientos de revisión y control de las operaciones y los resultados económicos de la empresa.	79	63	80%	31	13	42%	110	76	69%
	5. Analizar, interpretar y utilizar leyes y reglamentaciones fiscales del ámbito nacional e internacional.	58	35	60%	48	28	58%	106	63	59%
	6. Manejar eficientemente el presupuesto y las finanzas de la empresa.	32	24	75%	104	55	53%	136	79	58%
	7. Dominar las herramientas contables y asesorar a la alta gerencia en materia contable, fiscal y financiera.	45	35	78%	0	0	0%	45	35	78%
	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.	57	55	96%	33	31	94%	90	86	96%
<b>LAE</b>	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.	31	24	77%	81	56	69%	112	80	71%
	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.	25	21	84%	58	58	100%	83	79	95%
	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.	24	12	50%	82	80	98%	106	92	87%
<b>LAM</b>	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.	68	68	100%	0	0	0%	68	68	100%
	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.	107	106	99%	0	0	0%	107	106	99%
	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.	116	114	98%	0	0	0%	116	114	98%
<b>LDG</b>	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.	10	9	90%	39	16	41%	49	25	51%
	2. PROYECTO, PLANEACIÓN: el estudiante planeará proyectos aplicando la metodología adecuada, considerando costos y aspectos legales, producción, tiempos de entrega, implementación y evaluación.	10	9	90%	30	12	40%	40	21	53%
	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.	10	9	90%	0	0	0%	10	9	90%
<b>LINI</b>	1. El egresado será capaz de analizar datos que permitan la toma de decisiones asertiva a cualquier nivel organizacional en la empresa.	34	32	94%	49	42	86%	83	74	89%
	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%	25	14	56%	25	14	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.	29	29	100%	25	17	68%	54	46	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%	9	9	0%	9	9	100%
	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%	32	26	81%	32	26	81%
	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%

**% Alumnos que cumplieron o superaron la expectativa de desempeño**

Competencias del Perfil de Egreso ( <i>Learning Outcomes</i> )		2020-1			2020-2			Anual 2020		
		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 México.	71	66	93%	0	0	0%	71	66	0%
	3. Formulará estrategias de negocios internacionales, basándose en información de mercado y análisis del entorno.	98	95	97%	0	0	0%	98	95	97%
	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.	38	32	84%	0	0	0%	38	32	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	25	25	100%	0	0	0%	25	25	100%
	2. Localiza clientes potenciales con herramientas de información de vanguardia para establecer una base de clientes leales.	45	7	16%	0	0	0%	45	7	16%
	3. Impulsa con éxito las ventas en mercados altamente competitivos a través del uso de herramientas promocionales para el	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 empresa u	25	25	100%	0	0	0%	25	25	100%
	5. Implementa estrategias comerciales mediante análisis a profundidad del ambiente interno y externo, con el fin de motivar el	45	7	16%	0	0	0%	45	7	16%
	6. Maneja relaciones con proveedores, empleados, clientes, consumidores, accionistas y medios para así generar una imagen	41	41	100%	0	0	0%	41	41	100%
	7. Elaborar pronósticos de ventas alcanzables, que permitan a la organización tener un flujo continuo de efectivo, mediante la	45	7	16%	0	0	0%	45	7	16%
	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.	45	44	98%	0	0	0%	45	44	98%
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 valor agregado locales,	21	11	52%	0	0	0%	21	11	52%
	2. Propone soluciones integrales mediante sus conocimientos y habilidades de planeación estratégica para la optimización de	55	37	67%	0	0	0%	55	37	67%
	3. Propone políticas mediante el uso de sus habilidades de administración del recurso humano para identificar y atender las	15	15	100%	0	0	0%	15	15	100%
	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%	0	0	0%	27	24	89%
	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	81	67	83%	0	0	0%	81	67	83%
	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 imagen positiva	16	16	100%	0	0	0%	16	16	100%
	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	46	46	100%	0	0	0%	46	46	0%
MBA	Aplicar el pensamiento crítico para el diagnóstico de problemas y la toma de decisiones estratégicas en la administración de las organizaciones	177	165	93%	55	52	95%	232	217	94%
	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	97	97	100%	241	235	98%	338	332	98%

	2020-1			2020-2			Anual 2020		
	Participaron	Superaron	%	Participaron	Superaron	%	Participaron	Superaron	%
Profesional	1768	1499	85%	852	824	97%	2495	2323	93%
Posgrado	274	262	96%	296	287	97%	570	549	96%