FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES

SISTEMA DE EVALUACIÓN DEL PERFIL DE EGRESO

CARRERA: LICENCIATURA EN NEGOCIOS INTERNACIONALES

Perfil de egreso del Licenciado en Negocios Internacionales

El Licenciado en Negocios Internacionales de la Universidad Ecotec, es un profesional capaz de gestionar procesos operativos, administrativos y financieros vinculados a la negociación, comercialización e internacionalización de bienes y servicios. Promueve una visión emprendedora e innovadora, orientada a la planificación y al desarrollo estratégico en entornos globales.

Competencias del Licenciado en Negocios Internacionales:

Las competencias específicas (profesionalizantes) que va a adquirir el profesional en Negocios Internacionales son las siguientes:

CE	COMPONENTES DE CE 1: GESTÓN DE OPERACIONES DE COMERCIO EXTERIOR	SEM 1-26	SEM 2-25	SEM 1-25
C1	Identifica los fundamentos del comercio exterior y las normativas relevantes.	89%	96%	68%
C2	Aplica conocimientos en la creación y gestión de estrategias de comercio exterior.	92%	95%	82%
C3	Analiza los procedimientos y estrategias para encontrar áreas de mejora en el comercio exterior.	100%	98%	100%
C4	Evalúa la eficacia y sostenibilidad de las estrategias de comercio exterior implementadas mediante diferentes métodos.	88%	98%	97%

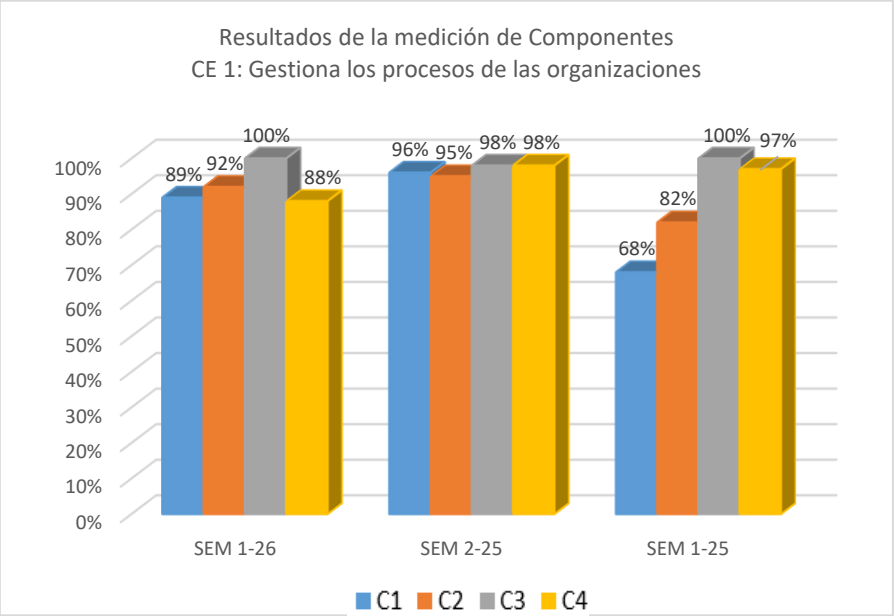
CE	COMPONENTES DE CE 2: NEGOCIACIÓN COMERCIAL A NIVEL INTERNACIONAL	SEM 1-26	SEM 2-25	SEM 1-25
C1	Identifica los principios y prácticas de la negociación internacional y la comercialización.	89%	88%	92%
C2	Aplica y desarrolla conocimientos en la creación y ejecución de estrategias de negociación y comercialización.	76%	95%	82%
C3	Evalúa la eficacia de las estrategias y actividades de negociación y comercialización internacional.	100%	100%	96%
C4	Diseña estrategias y procesos para una negociación internacional exitosa.	94%	95%	88%

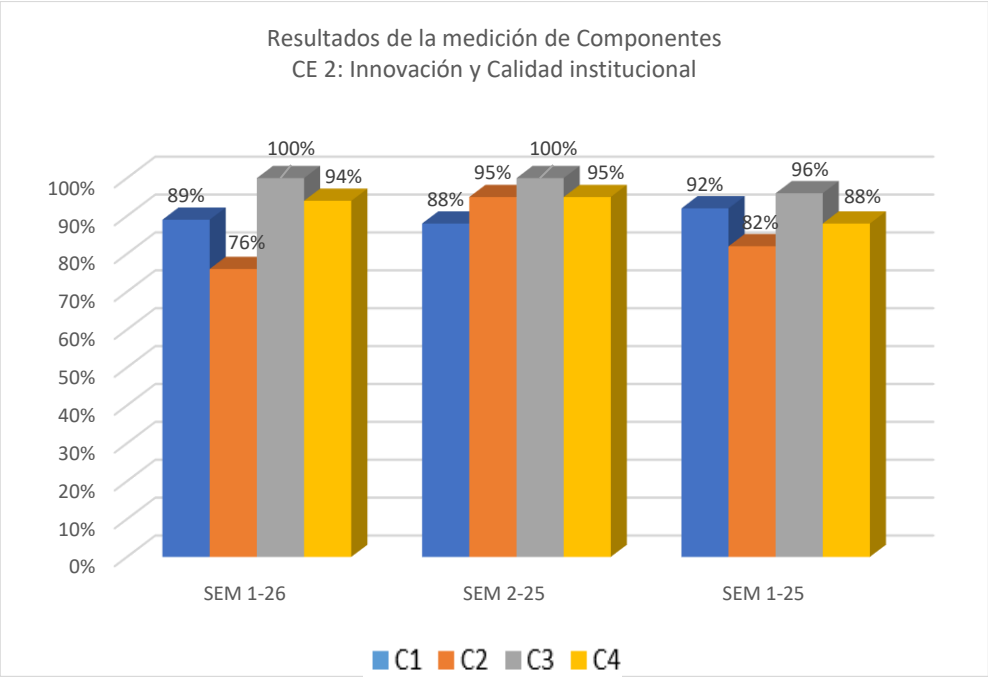
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES

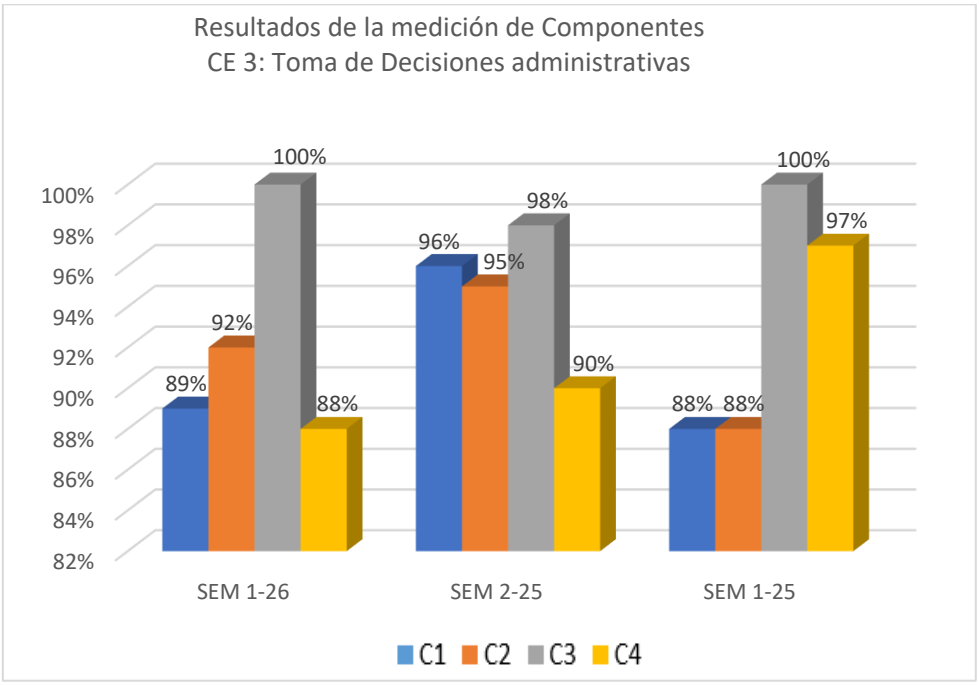
CE	COMPONENTES DE CE 3: RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS	SEM 1-26	SEM 2-25	SEM 1-25
C1	Define conceptos y teorías fundamentales relacionadas con la formulación de estrategias en la resolución de conflictos.	89%	96%	88%
C2	Aplica conocimientos para desarrollar estrategias de negocio que respondan a desafíos socioeconómicos locales e internacionales.	92%	95%	88%
C3	Examina estrategias de resolución de conflictos para identificar eficacias, ineficacias y áreas de mejora en un contexto global.	100%	98%	100%
C4	Evalúa la eficacia de las estrategias de resolución de conflictos implementadas a nivel nacional e internacional.	88%	90%	97%

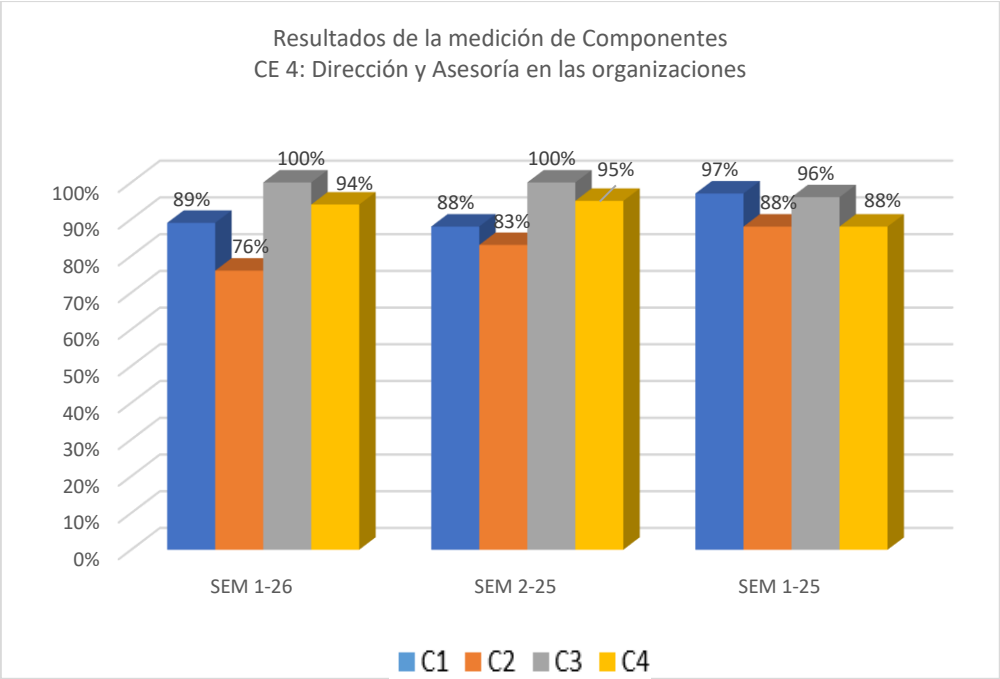
CE	COMPONENTES DE CE 4: ANÁLISIS ESTRATÉGICO	SEM 1-26	SEM 2-25	SEM 1-25
C1	Relaciona conceptos y teorías fundamentales vinculadas con la formulación de estrategias de negocios internacionales.	89%	88%	97%
C2	Aplica conocimientos adquiridos en la planificación y ejecución de estrategias de negocios internacionales.	76%	83%	88%
C3	Analiza las estrategias y procedimientos para identificar áreas de mejora y eficacia.	100%	100%	96%
C4	Evalúa y valora la eficacia y sostenibilidad de las estrategias de negocio implementadas.	94%	95%	88%

Presentación gráfica de los resultados alcanzados en las competencias específicas y sus componentes (**Meta: al menos el 70% de los estudiantes alcanzan el nivel "logro aceptable"**)




Resultados de la medición de Componentes
CE 2: Innovación y Calidad institucional
100%
90%
80%
70%
60%
50%
40%
30%
20%
10%
0%
89%
76%
100%
94%
88%
95%
100%
95%
92%
82%
96%
88%
SEM 1-26
SEM 2-25
SEM 1-25
C1 C2 C3 C4


Resultados de la medición de Componentes
CE 3: Toma de Decisiones administrativas
100%
98%
96%
94%
92%
90%
88%
86%
84%
82%
89%
92%
100%
88%
96%
95%
98%
90%
88%
88%
100%
97%
SEM 1-26
SEM 2-25
SEM 1-25
C1 C2 C3 C4



Las competencias transversales que va a adquirir el profesional en Negocios Internacionales son las siguientes:

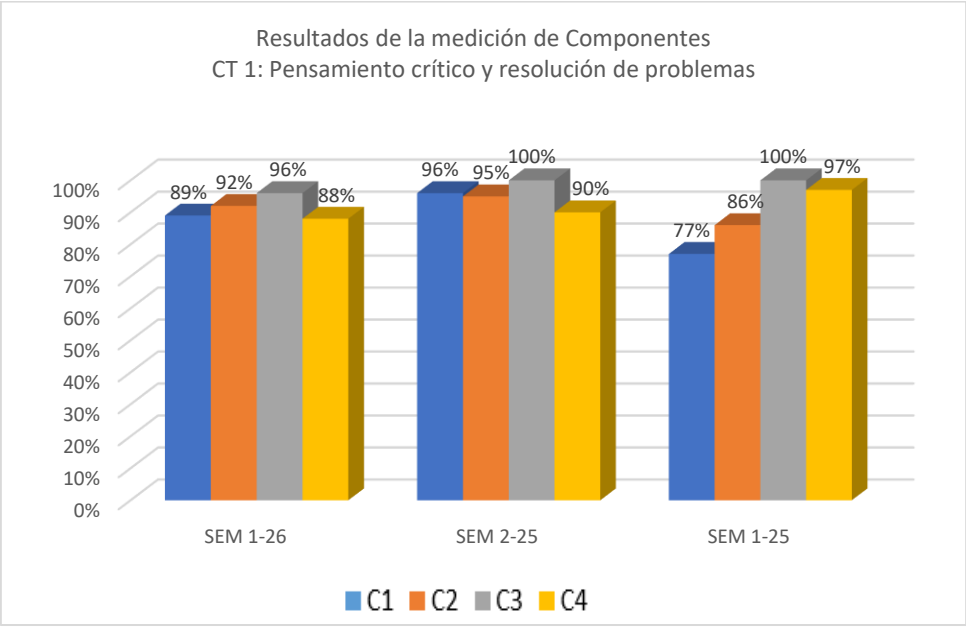
CT	COMPONENTES DE CT 1: PENSAMIENTO CRÍTICO Y RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS	SEM 1-26	SEM 2-25	SEM 1-25
C1	Identifica problemas o situaciones presentadas	89%	96%	77%
C2	Interpreta información en diversos contextos	92%	95%	86%
C3	Construye argumentos emitiendo juicios fundamentados	96%	100%	100%
C4	Aplica soluciones viables en la resolución de problemas complejos	88%	90%	97%

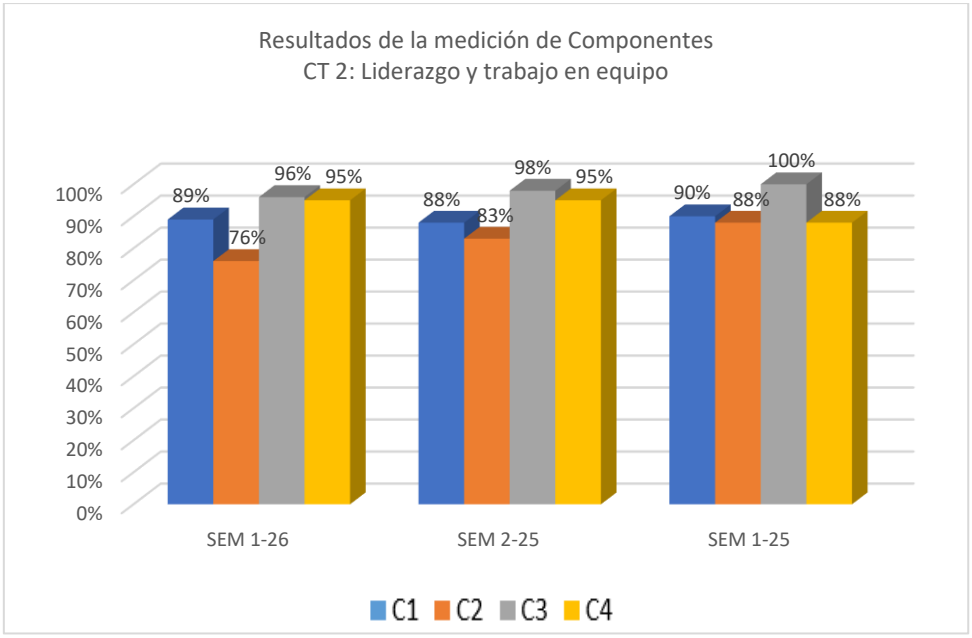
CT	COMPONENTES DE CT 2: LIDERAZGO Y TRABAJO EN EQUIPO	SEM 1-26	SEM 2-25	SEM 1-25
C1	Organiza equipos de trabajo colaborativo	89%	88%	90%
C2	Asume compromisos con iniciativa y proactividad	76%	83%	88%
C3	Desarrolla liderazgo colaborativo y cohesión grupal	96%	98%	100%
C4	Lidera toma de decisiones éticas y resolución conjunta de conflictos	95%	95%	88%

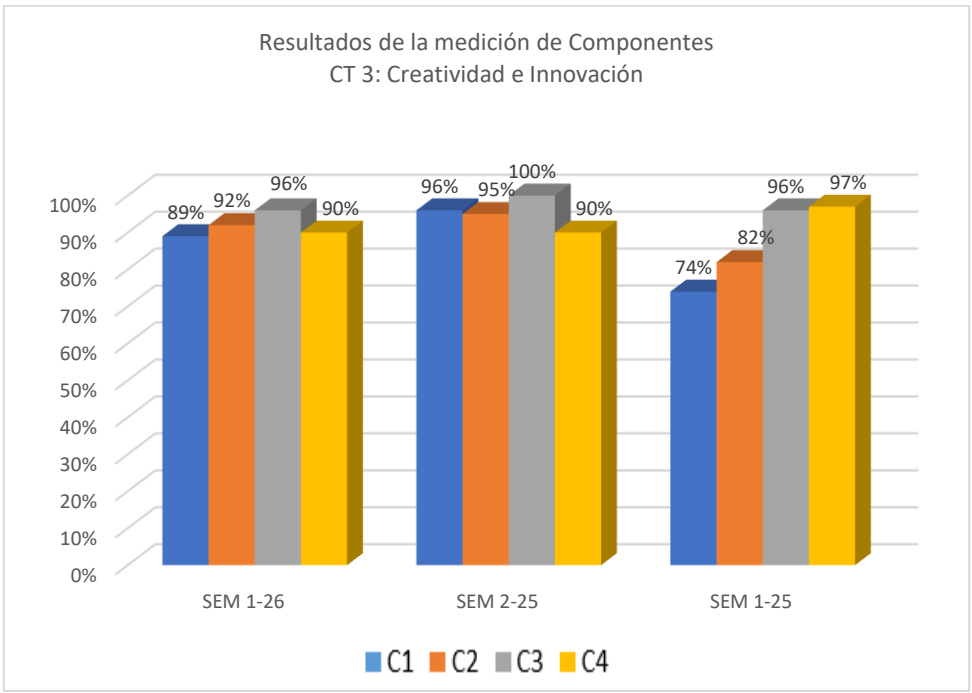
CT	COMPONENTES DE CT 3: CREATIVIDAD E INNOVACIÓN	SEM 1-26	SEM 2-25	SEM 1-25
C1	Expresa ideas originales en contextos diversos.	89%	96%	74%
C2	Relaciona conceptos abordando problemas con originalidad	92%	95%	82%
C3	Desarrolla una actitud abierta y flexible al cambio	96%	100%	96%
C4	Implementa soluciones creativas con enfoque crítico	90%	90%	97%

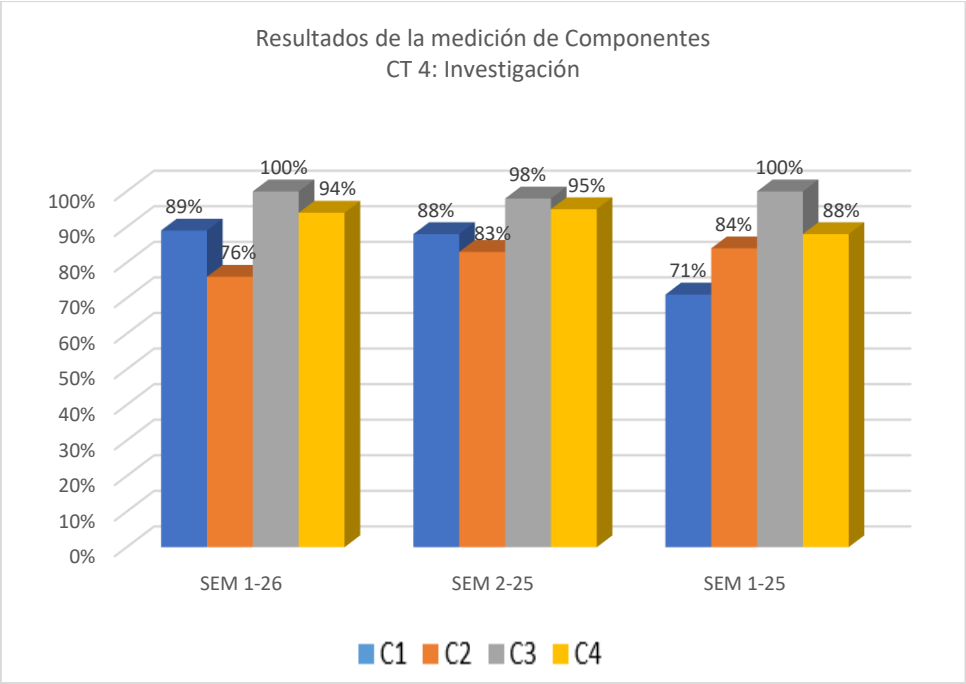
CT	COMPONENTES DE CT 4: INVESTIGACIÓN	SEM 1-26	SEM 2-25	SEM 1-25
C1	Identifica el problema de investigación	89%	88%	71%
C2	Aplica el método de investigación	76%	83%	84%
C3	Analiza los resultados de la investigación	100%	98%	100%
C4	Elabora un informe final comunicando los resultados de la investigación	94%	95%	88%

Presentación gráfica de los resultados alcanzados en las competencias transversales y sus componentes (**Meta: al menos el 70% de los estudiantes alcanzan el nivel "logro aceptable"**)




Resultados de la medición de Componentes
CT 2: Liderazgo y trabajo en equipo
100%
90%
80%
70%
60%
50%
40%
30%
20%
10%
0%
89%
76%
96%
95%
88%
83%
98%
95%
90%
88%
100%
88%
SEM 1-26
SEM 2-25
SEM 1-25
C1
C2
C3
C4


Resultados de la medición de Componentes
CT 3: Creatividad e Innovación
100%
90%
80%
70%
60%
50%
40%
30%
20%
10%
0%
89%
92%
96%
90%
96%
95%
100%
90%
74%
82%
96%
97%
SEM 1-26
SEM 2-25
SEM 1-25
C1
C2
C3
C4


Resultados de la medición de Componentes
CT 4: Investigación
100%
90%
80%
70%
60%
50%
40%
30%
20%
10%
0%
89%
76%
100%
94%
88%
83%
98%
95%
71%
84%
100%
88%
SEM 1-26
SEM 2-25
SEM 1-25
C1
C2
C3
C4