

COMPETENCIAS PROFESIONALES DE UN LICENCIADO EN NEGOCIOS INTERNACIONALES

CICLO DE FORMACIÓN	FUNCIONES	COMPETENCIAS
I	Proponer sistemas de trabajo mediante el análisis de las operaciones que ayuden a eficientar los procesos de las organizaciones	<ul style="list-style-type: none"> • Seleccionar estrategias de mejora mediante herramientas de control administrativo en beneficio de la operatividad de los procesos de las organizaciones • Diseñar sistemas de trabajo mediante el uso de herramientas de control administrativo para el uso eficiente de los recursos.
	Gestionar los Recursos de la organización mediante la optimización de las operaciones administrativas para el logro de los objetivos de la organización.	<ul style="list-style-type: none"> • Diagnosticar las necesidades relativas a los planes estratégicos de acuerdo a las políticas y procedimientos para establecer un programa de asignación de recursos. • Seleccionar alternativas de solución a través de distintos instrumentos contables y administrativos diseñados por la empresa para la satisfacción de necesidades organizacionales
	Supervisar el uso eficiente de los recursos de la organización mediante instrumentos de control administrativos que eviten las desviaciones de los objetivos planteados.	<ul style="list-style-type: none"> • Asignar los recursos de la empresa de acuerdo a las políticas y procedimientos administrativos establecidos para el logro de los objetivos planteados. • Controlar la aplicación de recursos con base en los resultados obtenidos de cada área mediante la elaboración de reportes de ejecución para la optimización de los recursos materiales.

CICLO DE FORMACIÓN	FUNCIONES	COMPETENCIAS
II	Implementar procesos planeados de la organización mediante evidencias de control para lograr los objetivos establecidos a la luz de la legislación y normatividad aplicable	<ul style="list-style-type: none"> • Diseñar los procesos administrativos y contables que permitan evidenciar el quehacer comercial, fiscal, contable, legal y operativo mediante la observancia y cumplimiento de las leyes vigentes para el logro de los objetivos. • Verificar la certeza legal de las operaciones comerciales y administrativas conservando la evidencia de todo documento que ampare el apego a la ley para evidenciar la legalidad de las operaciones realizadas por la empresa.
	Interpretar Indicadores macro y microeconómicos del mercado domestico e internacional mediante la construcción de escenarios del entorno global para identificar alternativas de acción	<ul style="list-style-type: none"> • Evaluar variables microeconómicas de las empresas y su entorno a través de indicadores reales de la empresa derivado del comportamiento del mercado para un mejor desempeño de la organización • Estimar variables macroeconómicas del entorno nacional y global interpretando en forma adecuada datos de ciclos

		económicos como resultado de las fluctuaciones de la economía internacional, para la mejor toma de decisiones de la empresa.
		<ul style="list-style-type: none"> • Proponer herramientas de comercio exterior mediante la identificación de requerimientos necesarios para cada operación comercial internacional.
		<ul style="list-style-type: none"> • Implementar estrategias de análisis mercadológico, favoreciendo la toma de decisiones respecto a la mezcla mercadológica para la integración de planes efectivos de mercadotecnia internacional.
		<ul style="list-style-type: none"> • Interpretar la información de estados y razones financieras mediante la aplicación de técnicas, herramientas y métodos e interpretación para dar cumplimiento a las normas de información financiera (NIF) y disposiciones legales de orden fiscal, induciendo a la toma de decisiones.
		<ul style="list-style-type: none"> • Diseñar estudios de mercado mediante la identificación de los requerimientos cualitativos o cuantitativos conforme a las metodologías adhoc para la toma de decisiones de mercado.

CICLO DE FORMACIÓN	FUNCIONES	COMPETENCIAS
III	Proporcionar consultoría como alternativa de solución organizacional mediante un análisis integral del mercado doméstico e internacional, conforme a los planes de la empresa y las necesidades de los clientes, para identificar oportunidades de negocios	<ul style="list-style-type: none"> • Formular un diagnóstico de la empresa empleando la metodología de consultoría interna o externa de acuerdo a la realidad de la organización para la toma de decisiones respecto a las oportunidades de negocios.
	Realizar operaciones de intercambio comercial internacional cumpliendo con lineamientos y estándares requeridos para incrementar los flujos de capital y la competitividad de la empresa.	<ul style="list-style-type: none"> • Implementar Plan de Negocios de Exportación utilizando la metodología establecida por los organismos de fomento a los negocios internacionales para penetrar y/o expandir las operaciones de la empresa hacia los mercados globales, permitiendo el incremento de los flujos de capital y la competitividad de la empresa.
	Realizar negociaciones exitosas en el ámbito internacional, mediante la adaptación de estrategias a los diversos contextos para establecer relaciones comerciales a largo	<ul style="list-style-type: none"> • Ejecutar estrategias de negociación adaptándolas a los diversos contextos internacionales para contribuir a los objetivos de expansión global de la empresa. • Planear etapas del proceso de

	plazo.	negociación para establecer relaciones comerciales a largo plazo, mediante el uso de estrategias multiculturales
	Evaluar proyectos de inversión mediante un estudio de factibilidad que permita garantizar niveles óptimos de rentabilidad y crecimiento de la empresa	<ul style="list-style-type: none"> • Integrar el proyecto de inversión empleando herramientas de análisis disponibles para evaluar la factibilidad del mismo. • Seleccionar fuentes de financiamiento empleando las herramientas de análisis financiero pertinente, para la puesta en marcha del proyecto
	Gestionar recursos financieros de la empresa a través de las herramientas del análisis de los estados financieros para una adecuada toma de decisiones	<ul style="list-style-type: none"> • Coordinar la aplicación de recursos financieros a corto y largo plazo a través del análisis de la oferta crediticia y con base en los planes y programas de desarrollo para garantizar la liquidez, operatividad y el crecimiento empresarial.
	Detectar oportunidades de negocio a través de la evaluación de los sistemas financieros nacional e internacional para fomentar la competitividad de la empresa.	<ul style="list-style-type: none"> • Ejecutar el plan financiero mediante el uso de estados financieros para el desarrollo global e integral de la empresa. • Fomentar la competitividad de la empresa mediante los instrumentos de inversión de los mercados financieros internacionales para el uso óptimo del capital.
	Desarrollar una oferta de mercado empleando diferentes herramientas mercadológicas que permitan diseñar planes efectivos de mercadotecnia internacional	<ul style="list-style-type: none"> • Formular planes de mercadotecnia internacional tomando como base la planeación estratégica en el área comercial que permita a la empresa eficientar las actividades mercadológicas a favor de sus productos y mercados.