

PERFIL PROFESIONAL LICENCIADO EN NEGOCIOS INTERNACIONALES

Universidad Politécnica de Aguascalientes

I. Programa Educativo	Licenciatura en Negocios Internacionales
-----------------------	-------------------------------------------------

II. Objetivo del Programa Educativo	Formar profesionales con capacidad de dirigir, asesorar y ejecutar estrategias gerenciales y de negociación en ámbitos de incertidumbre y de competitividad internacional; aplicando e innovando herramientas administrativas, económicas, financieras y mercadológicas.
-------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

III. Requerimientos del Sector Productivo	<ul style="list-style-type: none"> • Administración y marco legal • Economía, finanzas y comercio exterior • Negocios internacionales
-------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

IV. Áreas Funcionales de la organización donde se desarrollará el egresado	<ul style="list-style-type: none"> • Administración de procesos • Administración de recursos • Economía • Finanzas • Comercio exterior • Mercadotecnia internacional • Negocios internacionales
----------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

I. Funciones – Competencias por ciclo de formación

CICLO DE FORMACIÓN	FUNCIONES	COMPETENCIAS
I	Crear sistemas de trabajo que garanticen la competitividad en el contexto internacional mediante el diseño e implementación de estrategias organizacionales, para identificar oportunidades de negocios en los mercados nacionales e internacionales.	<ul style="list-style-type: none"> • Administrar los sistemas de trabajo en una organización mediante el análisis de las operaciones, la planeación estratégica, sistemas de calidad y cadena de suministro, para eficientar los procesos de las organizaciones y fortalecer la competitividad en mercados internacionales. • Evaluar el entorno de mercados a través del plan estratégico de negocios, características, necesidades de los proveedores, clientes, propiedades, atributos, calidad de productos y servicios, para incrementar la participación de mercado.
II	Optimizar los procesos de maximización del valor empresarial en las operaciones comerciales internacionales mediante el análisis de las operaciones legales, organizacionales, financieras y comerciales que permita garantizar niveles óptimos de rentabilidad y	<ul style="list-style-type: none"> • Integrar proyectos de inversión mediante la optimización de recursos y capacidades, fuentes de financiamiento, estudio de factibilidad, para implementar estrategias de crecimiento que propicien el maximizar el valor de la empresa. • Desarrollar procesos de exportación e importación con base en el marco legal y normativo aplicable en materia de

	crecimiento empresarial para la creación y expansión de negocios internacionales.	comercio exterior, aduanas, fiscal, Incoterms, Tratados y Acuerdos Internacionales, para asegurar el adecuado despacho aduanero de mercancías, servicios, a fin de diversificar los mercados internacionales con una mayor participación y aprovechamiento.
III	Sistematizar las negociaciones y operaciones de intercambio comercial internacional mediante la adaptación de estrategias que relacionen el entorno económico global, para establecer relaciones comerciales a largo plazo y ampliar las oportunidades de mercado evaluadas en planes de negocio de exportación, internacionalización y expansión.	<ul style="list-style-type: none"> • Planear negocios internacionales a través de estudios de mercado, análisis de factibilidad, indicadores macroeconómicos, microeconómicos, así como herramientas de calidad, administrativas, y la normatividad aplicable, para la adaptación de estrategias en contextos globales que fomenten las relaciones comerciales internacionales. • Desarrollar negocios internacionales a través de estrategias de mercadotecnia, ventas, plan de negocios de exportación, acuerdos, contratos, convenios, comerciales y multiculturalidad, para la aplicación de la normatividad vigente, en aras de fortalecer la competitividad de los productos y servicios nacionales.

Perfil de egreso

El licenciado en Negocios Internacionales es un profesional con capacidad de dirigir, asesorar y ejecutar estrategias gerenciales y de negociación en ámbitos de incertidumbre y de competitividad internacional; aplicando herramientas administrativas, económicas, financieras y mercadológicas. Además es líder, ético, comprometido y capaz de desenvolverse activamente en el ámbito de los negocios Internacionales con una visión integral en un entorno multidisciplinario, multicultural y de justicia, adquiriendo competencias que favorezcan al desarrollo de los sectores público y privado así como el desarrollo personal, contando con la preparación adecuada que permite afrontar el entorno global con un enfoque tecnológico creativo y emprendedor.

Opciones de titulación

Al término de la carrera el alumno deberá presentar los siguientes requisitos como forma única de titulación:

- Cubrir con el 100% de los créditos del Programa Educativo.
- Cubrir con el 100% de las dos estancias
- Cubrir con el 100% de la estadía de 600 horas.
- Servicio social liberado.

Liberación de Servicio Social

Presentar los reportes solicitados por el área de Vinculación donde se prueba el buen desempeño durante la permanencia del alumno en la instancia registrada y con una duración mínima de 600 horas.

El candidato a la Licenciatura en Negocios Internacionales debe tener:

- Haber aprobado en su totalidad el plan de estudios a nivel medio superior.
- Cubrir los requisitos señalados en la convocatoria y, en su caso los instructivos que a efecto emita la Universidad.
- Presentar la solicitud correspondiente.
- Ser aceptado mediante la evaluación de selección que al efecto tenga establecida la Universidad, y
- Cubrir las cuotas establecidas por la Universidad.