

Negocios Internacionales (International Business Administration)

Resultados de Aprendizaje del Programa por Nivel		Program Learning Outcomes (PLO) by Level	
CP1: Nuevos mercados		PLO1: New Markets	
N1	Reconoce los conceptos básicos de Investigación de Mercados y del Marketing Global, teniendo en cuenta la recopilación y el análisis de información, en lo que respecta al mundo de la empresa y del mercado internacional, realizados de forma sistemática según enfoques y paradigmas.	L1	Recognizes the basic concepts of Market Research and Global Marketing, taking into account the collection and analysis of information, with regard to the world of business and the international market, carried out in a systematic way according to approaches and paradigms.
N2	Aplica estrategias de desarrollo de mercados usando la Investigación de Mercado y los conceptos del Marketing Global para apoyar el ingreso de productos a los mercados internacionales.	L2	Applies market development strategies using Market Research and Global Marketing concepts to support product entry into international markets.
N3	Desarrolla estudios de mercado para diversificar el comercio exterior hacia nuevos mercados potenciales generando valor con procesos óptimos de la cadena de suministro, utilizando el marco normativo de los tratados de libre comercio y aduanero internacional.	L3	Develops market studies to diversify foreign trade towards new potential markets, generating value with optimal supply chain processes, using the regulatory framework of international free trade and customs agreements.
CP2: Oportunidades de inversión		PLO2: Investment Opportunities	
N1	Identifica las herramientas contables, económicas y financieras, teniendo en cuenta los modelos económicos que se basan en variables o fenómenos que afectan conjuntamente a la situación económica y financiera de un país.	L1	Identify accounting, economic, and financial tools, taking into account economic models that are based on variables or phenomena that jointly affect the economic and financial situation of a country.
N2	Analiza las herramientas económicas y financieras globales para proponer proyectos de inversión que incursionen en nuevos mercados en un entorno internacional.	L2	Analyzes global economic and financial tools to propose investment projects that venture into new markets in an international environment.
N3	Propone oportunidades de inversión utilizando herramientas financieras, económicas y contables para aplicarlos a los proyectos internacionales.	L3	Proposes investment opportunities using financial, economic, and accounting tools to apply them to international projects.
CP3: Estrategia de importación/exportación		PLO3: Import/Export Strategy	
N1	Identifica la normativa de comercio exterior y los términos aduaneros internacionales siguiendo los reglamentos del comercio exterior para aplicarlos en el planeamiento de las estrategias de importación/exportación.	L1	Identify foreign trade regulations and international customs terms following foreign trade regulations to apply them in the planning of import/export strategies.
N2	Emplea los acuerdos comerciales multilaterales y bilaterales para incursionar en nuevos mercados globales, siguiendo las pautas especificadas y negociadas en los tratados de comercio internacional.	L2	Uses multilateral and bilateral trade agreements to enter new global markets, following the guidelines specified and negotiated in international trade agreements.
N3	Planea la estrategia de importación/exportación de la empresa usando la normativa de aduanas y los acuerdos multinacionales del comercio internacional con la finalidad de tomar las mejores ventajas económicas y financieras que pueden ofrecer los mercados globales.	L3	Plans the company's import/export strategy using customs regulations and multinational international trade agreements in order to take the best economic and financial advantages that global markets can offer.

Negocios Internacionales (International Business Administration)

Resultados de Aprendizaje del Programa por Nivel		Program Learning Outcomes (PLO) by Level	
CP4: Plan de negocios		PLO4: Business Plan	
N1	Reconoce las diferencias económicas, culturales, políticas y legales según la teoría de los Negocios Internacionales para entender el comportamiento de los clientes potenciales.	L1	Recognize economic, cultural, political, and legal differences according to International Business theory to understand the behavior of potential customers.
N2	Interpreta los aspectos económicos, culturales, políticos y legales considerados en el plan de negocios para desarrollar los productos o servicios a ofrecer en el mercado internacional, según preferencias del consumidor final.	L2	Interprets the economic, cultural, political, and legal aspects considered in the business plan to develop the products or services to be offered in the international market, according to the preferences of the end consumer.
N3	Construye el plan de negocios utilizando las variables económicas, culturales, políticas y legales de los países en los que a la empresa le interesa generar negocios para desarrollarlos en el mercado internacional.	L3	Construct the business plan using the economic, cultural, political, and legal variables of the countries in which the company is interested in generating business to develop them in the international market.

Leyenda:

CP: Competencias Profesionales

PLO: Program Learning Outcomes

N: Nivel

L: Level