

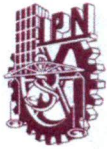


INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL
ESCUELA SUPERIOR DE COMERCIO Y ADMINISTRACIÓN
UNIDAD SANTO TOMÁS



LICENCIATURA EN COMERCIO INTERNACIONAL

Desarrollo de emprendedores



INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL
SECRETARÍA ACADÉMICA
DIRECCIÓN DE EDUCACIÓN SUPERIOR



PROGRAMA SINTÉTICO

UNIDAD ACADÉMICA: ESCUELA SUPERIOR DE COMERCIO Y ADMINISTRACIÓN UNIDADES SANTO TOMÁS

PROGRAMA ACADÉMICO: Licenciatura en Comercio Internacional

UNIDAD DE APRENDIZAJE: Desarrollo de Emprendedores

NIVEL: VI

PROPÓSITO DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE:

Diseña un plan de negocios enfocado a la comercialización nacional e internacional con base en los programas de fomento para la micro, pequeña y mediana empresa.

CONTENIDOS:

- I. Perfil del emprendedor.
- II. Tipo de empresas emprendedoras.
- III. Red de incubadoras y aceleradoras de empresas.

ORIENTACIÓN DIDÁCTICA:

La unidad de aprendizaje se puede abordar desde el método heurístico, a su vez, sigue como estrategia el aprendizaje orientado a proyectos, que se apoya del trabajo individual y en equipo de los estudiantes, para consolidar sus conocimientos; asimismo, a través de la participación en técnicas y actividades tales como: búsqueda de información, elaboración de escritos, listas de verificación, lecturas, elaboración de organizadores gráficos, trabajo de campo, análisis y discusión en equipo por medio del foro, producción de videos con el apoyo de las TIC. Por su parte el profesor proporcionará retroalimentación y asesoría permanente a través de los medios telemáticos, provocando la motivación, el interés, la reflexión y la responsabilidad para la mejora continua en su propio proceso de aprendizaje.

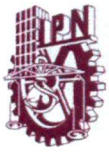
EVALUACIÓN Y ACREDITACIÓN:

La evaluación de esta unidad de aprendizaje se efectuará en tres momentos: evaluación diagnóstica o inicial con la finalidad de indagar acerca de los conocimientos previos de los estudiantes; evaluación formativa que contemple los productos derivados de las estrategias de aprendizaje aplicadas en cada unidad temática, para conformar el portafolio de evidencias en que se considerarán las ponderaciones y criterios de evaluación de las actividades y tareas previstos por unidad temática; y por último, la evaluación sumativa que se integra con los resultados del diseño de un proyecto de negocios con base en las necesidades del mercado, tomando en cuenta la actitud emprendedora que debe tener, así como los programas de incubadoras y aceleradoras de empresas que debe utilizar. La acreditación de la unidad de aprendizaje se realizará a través de la entrega de los productos solicitados en las actividades y evaluaciones del aprendizaje, dentro de cada unidad temática y con la integración de un portafolio de evidencias.

Esta unidad de aprendizaje puede acreditarse por evaluación de saberes previamente adquiridos, durante las primeras semanas a partir del inicio del curso, deberá mostrar el dominio de las competencias de la Unidad de aprendizaje, integrando sus saberes (saber, hacer, ser y convivir) a partir de una evaluación de desempeño que integre un portafolio de evidencias y culmine con una exposición oral, fundamentando sus saberes y experiencias académicas y/o profesionales previas ante la Academia correspondiente.

BIBLIOGRAFÍA:

- Alcaraz, Rafael (2006). El Emprendedor de Éxito. Ed. Mc Graw Hill, México. 622 págs. ISBN: 970105914X
- Herrera, Hernán (2006). La guía del emprendedor. Ed. Empresa activa, España. 240 págs. ISBN: 9788496627055.
- Lerma Kirchner, Alejandro (2007). Liderazgo Emprendedor. Ed. Cengage Learning, México. 380 págs. ISBN: 9789706867544.
- Prieto Prieto Sierra, Carlos (2008). Dinámica Empresarial. Ed. Limusa, México. 291 págs. ISBN: 9789681871512.
- Silva, Jorge Enrique (2008). Emprendedor: Crear su propia empresa. Ed. Alfaomega, México. 208 págs. ISBN: 9789701513996.



INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL
SECRETARÍA ACADÉMICA
DIRECCIÓN DE EDUCACIÓN SUPERIOR



UNIDAD ACADÉMICA: ESCUELA SUPERIOR DE COMERCIO Y ADMINISTRACIÓN, UNIDAD SANTO TOMÁS.

PROGRAMA ACADÉMICO: Licenciatura en Comercio Internacional.

SALIDA LATERAL: Gestión y operación aduanera.

ÁREA DE FORMACIÓN: Terminal y de integración.

MODALIDAD: No escolarizada

UNIDAD DE APRENDIZAJE: Desarrollo de Emprendedores.

TIPO DE UNIDAD DE APRENDIZAJE: Teórico-Práctica. Obligatoria.

VIGENCIA: 2012.

NIVEL: VI.

CRÉDITOS: 7.0 SATCA.



INTENCIÓN EDUCATIVA

La generación de ideas y la materialización de las mismas, son factores importantes en el mundo actual. El crear negocios innovadores capaces de competir a niveles internacionales es una labor fundamental del Licenciado en Comercio Internacional; ya que se debe analizar las oportunidades del entorno para aprovecharlas, las amenazas del mercado para evitarlas y de esta manera crear proyectos comerciales altamente competitivos. Bajo este esquema recae la importancia de esta Unidad de Aprendizaje.

Las competencias específicas que desarrollará el estudiante al terminar la unidad de aprendizaje serán:

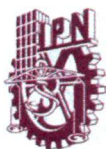
- Determina las características del emprendedor acorde con el perfil requerido por las organizaciones.
- Clasifica los diferentes tipos de empresa con base en las características y procesos de las dependencias gubernamentales.
- Elabora el plan de negocios de una empresa de nueva creación conforme a los requerimientos de los Programas de Fomento y Desarrollo.

Esta unidad de aprendizaje se relaciona vertical descendente con las siguientes: Calidad, Entorno económico internacional, Medios de transporte internacional, Derecho tributario y del Comercio Exterior, Derecho aduanero, Mercadotecnia aplicada al Comercio Internacional, Evaluación de riesgos en Comercio Internacional, Administración estratégica, Gestión documental del Comercio Exterior, Acuerdos y Tratados de libre comercio, Sistema armonizado de codificación de mercancías, Gestoría financiera internacional, Formación directiva; Taller de operación, control y gestión aduanera, Prácticas contractuales internacionales, Tarifa al impuesto general de importación y exportación, Métodos cuantitativos del Comercio Internacional. Y de forma paralela con: Seminario de titulación, Dirección de la estrategia operativa del Comercio Exterior.

PROPÓSITO DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

Diseña un plan de negocios enfocado a la comercialización nacional e internacional con base en los programas de fomento para la micro, pequeña y mediana empresa.

<p align="center">TIEMPOS ASIGNADOS</p> <p>Horas Teóricas/Bimestre AD: 24.0</p> <p>Horas Prácticas/ Bimestre AD: 18.0</p> <p>HR Prácticas / Bimestre AA: 88.0</p> <p>HR Totales al Bimestre: 130.0</p>	<p align="center">UNIDAD DE APRENDIZAJE</p> <p>DISEÑADA O REDISEÑADA POR: Academia del Eje Administrativo de las Operaciones del Comercio Exterior de la ESCA Unidad Santo Tomás.</p> <p><i>Yada</i> REVISADA POR: Subdirección Académica de la ESCA Unidad Santo Tomás.</p> <p>APROBADA POR: Consejo Técnico Consultivo Escolar de la ESCA Unidad Santo Tomás, Presidente: C.P. Norma Cano Olea.</p>	<p align="center">AUTORIZADO POR: Comisión de Programas Académicos del Consejo General Consultivo del IPN.</p> <p align="center"><i>R. Rodríguez</i> SECRETARÍA DE EDUCACIÓN PÚBLICA INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL Ing. Rodrigo de Jesús Serrano DE EDUCACIÓN SUPERIOR Secretario Técnico de la Comisión de Programas Académicos.</p>
---	---	--



INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL
SECRETARÍA ACADÉMICA
DIRECCIÓN DE EDUCACIÓN SUPERIOR



UNIDAD DE APRENDIZAJE: Desarrollo de Emprendedores. HOJA: 3 DE 9

N° UNIDAD TEMÁTICA: I NOMBRE: Perfil del Emprendedor.

UNIDAD DE COMPETENCIA

Determina las características del emprendedor acorde con el perfil requerido por las organizaciones.

No.	CONTENIDOS	HORAS AD Actividades de docencia		HORAS T A A Actividades de Aprendizaje Autónomo	CLAVE BIBLIOGRÁFICA
		T	P		
1.1	Concepto de emprendedor.	1.0	1.0	3.0	1B
1.2	Emprendedores y empresarios.	2.0	1.0	3.0	3B
1.3	Orientación comercial del emprendedor.	1.0	1.0	3.0	4B
1.4	La personalidad emprendedora.	2.0	1.0	10.0	
1.4.1	Atributos del carácter: autoconfianza y orientación al éxito.				
1.4.2	Motivaciones.				
1.4.3	Atributos intelectuales.				
1.5	El emprendedor como líder.	2.0	1.0	11.0	
1.5.1	Tipos de líder.				
1.5.2	Coaching: concepto y técnicas.				
1.5.3	Comunicación y liderazgo.				
Subtotales:		8.0	5.0	27.0	

ESTRATEGIAS DE APRENDIZAJE

- Búsqueda de información documental sobre los temas de la unidad a partir de lo cual se elabora un ensayo sobre las características de emprendedores de éxito.
- Elaboración de la práctica No.1 "El emprendedor como líder". Elegir una persona que iniciará una empresa dedicada al comercio exterior, para determinar el perfil del emprendedor y analizar las habilidades que debe de tener en un ambiente competitivo a nivel internacional. En equipos de trabajo elaborar el escrito sobre los atributos, habilidades de liderazgo en el perfil del emprendedor.
- Socialización del perfil del emprendedor propuesto a través de un foro, destacando la originalidad, veracidad de la información y dominio del tema, verificando los atributos, habilidades de liderazgo en el perfil del emprendedor mediante una tabla de verificación. De manera individual.

EVALUACIÓN DE LOS APRENDIZAJES

- | | |
|--|-----|
| • Ensayo
Destaca la importancia de los atributos del carácter del emprendedor. | 30% |
| • Reporte escrito
Estructura el perfil del emprendedor. | 50% |
| • Tabla de verificación.
Identifica los atributos, habilidades de liderazgo en el perfil del emprendedor. | 20% |



INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL
SECRETARÍA ACADÉMICA
DIRECCIÓN DE EDUCACIÓN SUPERIOR



UNIDAD DE APRENDIZAJE: Desarrollo de Emprendedores.

HOJA: 4

DE 9

N° UNIDAD TEMÁTICA: II		NOMBRE: Tipo de empresas emprendedoras.			
UNIDAD DE COMPETENCIA					
Clasifica los diferentes tipos de empresa con base en las características y procesos de las dependencias gubernamentales.					
No.	CONTENIDOS	HORAS AD Actividades de docencia		HORAS TAA Actividades de Aprendizaje Autónomo	CLAVE BIBLIOGRÁFICA
		T	P		
2.1	Empresa: concepto e importancia.	3.0	2.0	10.0	5B 6B
2.2	Características e importancia de los tipos de empresa.	5.0	3.0	18.0	
2.2.1	Micro.				
2.2.2	Pequeña.				
2.2.3	Mediana.				
2.2.4	Gran empresa,				
2.2.5	Empresa familiar				
2.2.6	Cooperativas				
2.2.7	Asociaciones civiles				
2.2.8	Empresas gacela.				
Subtotales:		8.0	5.0	28.0	
ESTRATEGIAS DE APRENDIZAJE					
<ul style="list-style-type: none"> • Realización de una plenaria en el foro de discusión sobre los temas de la unidad a partir de una lectura previa de manera individual. • Elaboración en equipo de una matriz descriptiva acerca de las características de las empresas emprendedoras. Colocar en buzón de tareas. • Realización por equipos de la práctica No. 2: "Formando la empresa". A partir de la idea de negocio del emprendedor, identificar y describir el tipo de empresa que desea crear en un informe, considerando las necesidades del mercado actual. Colocar en el buzón de tareas. • Realización de un video por equipos para exponer los resultados de la práctica No.2 "Formando la empresa" considerando la originalidad; la veracidad de la información y el dominio del tema, verificado mediante una lista de verificación. Socializar en foro de discusión. 					
EVALUACIÓN DE LOS APRENDIZAJES					
<ul style="list-style-type: none"> • Participación en foro Señala la importancia de la estructura de las empresas emprendedoras. • Matriz descriptiva Sistematiza las características de las empresas emprendedoras. • Informe de la práctica. Diseña la estructura de una empresa que responda a las necesidades del mercado actual. • Video y lista de verificación. Sustenta los elementos que requiere una empresa para los retos actuales. 					10% 20% 50% 20%



INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL
SECRETARÍA ACADÉMICA
DIRECCIÓN DE EDUCACIÓN SUPERIOR



UNIDAD DE APRENDIZAJE: Desarrollo de Emprendedores. HOJA: 5 DE 9

N° UNIDAD TEMÁTICA: III		NOMBRE: Red de incubadoras y aceleradoras de empresas.			
UNIDAD DE COMPETENCIA					
Elabora el plan de negocios de una empresa de nueva creación conforme a los requerimientos de los Programas de Fomento y Desarrollo.					
No.	CONTENIDOS	HORAS AD Actividades de docencia		HORAS TAA Actividades de Aprendizaje Autónomo	CLAVE BIBLIOGRÁFICA
		T	P		
3.1	Incubadora de negocios: Concepto	3.0	2.0	7.0	6B
3.1.1	Proceso de Pre-incubación: el plan de negocios, plan de marketing y ventas, plan financiero y administración de riesgos.				9C 12C
3.1.2	Proceso de Post-incubación: capacitación, información jurídica, información sobre exportaciones e importaciones, vinculación con fondos de financiamiento, asesoría fiscal, inicio y desarrollo de una red de contactos.				
3.2	Programas de fomento y desarrollo.	2.0	2.0	8.0	
3.2.1	Red de incubadoras de empresas: concepto e importancia.				
3.2.2	Modelos de incubación.				
3.2.3	Servicios de incubación.				
3.3	Red de aceleradoras de empresas: concepto e importancia.	2.0	2.0	9.0	
3.3.1	Redes nacionales: Endeavor, New ventures, Visionaria, EGADE, Impulsa e IPADE.				
3.3.2	Redes internacionales: TechBA y ACELTEC				
3.3.3	Modelos de aceleración: a) México emprendedor. b) Secretaría de Economía: Subsecretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y apoyos fondo PyME. c) Secretaría de Desarrollo Social (SEDESOL) d) Secretaría de Desarrollo Económico.				
3.4	Programas para el desarrollo empresarial (delegacionales, estatales y municipales): a) Desarrollo de proveedores. b) Parques tecnológicos. c) Red de enlace E+E. d) Fondos de capital.	1.0	2.0	9.0	
Subtotales:		8.0	8.0	33.0	



INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL
SECRETARÍA ACADÉMICA
DIRECCIÓN DE EDUCACIÓN SUPERIOR



UNIDAD DE APRENDIZAJE: Desarrollo de Emprendedores.

HOJA: 6

DE 9

ESTRATEGIAS DE APRENDIZAJE

- Realización de un debate a partir de una lectura previa sobre los procesos de incubación de las empresas y los proyectos de negocios a través de un foro.
- Elaboración en equipo de diagrama de flujo sobre el proceso de incubación de empresas. Colocar en buzón de tareas.
- Realización por equipos de la práctica No. 3: “La incubación y aceleración de empresas”. Que consiste en el diseño de un proceso de incubación para la empresa de comercio exterior de nueva creación; elaborando un video que explique el diseño de incubación propuesto, verificando la veracidad de la información, la originalidad, el dominio del tema, así como el material utilizado a través de una lista de cotejo.
- Elaboración en equipo de una matriz de inducción acerca de los programas que ofrece la Subsecretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y los fondos PyME. Socializar a través de un foro.
- Realización por equipos de la práctica No. 4 en equipos, sobre “El desarrollo de la empresa”. Que consiste en el diseño del proyecto de negocios de la empresa de nueva creación, acorde a los requerimientos de los programas de desarrollo a empresas. Posteriormente, elaboración del reporte por escrito y realización de una réplica sobre el proyecto diseñado a través de los medios telemáticos (se recomienda el uso de *webconference*), destacando el dominio del tema, la veracidad de la información, los requerimientos de una empresa, y la forma en la que presenta la información.

EVALUACIÓN DE LOS APRENDIZAJES

- | | |
|---|-----|
| • Participación en foro | 5% |
| Argumenta la importancia de los procesos de incubación en los programas nacionales e internacionales y la importancia de los proyectos de negocios. | |
| • Diagrama de Flujo. | 5% |
| Relaciona los elementos del proceso de pre – incubación y post – incubación. | |
| • Video | 15% |
| Diseña un proceso de incubación de una empresa | |
| • Matriz de inducción. | 5% |
| Considera los elementos más importantes de los programas de la Subsecretaría de la Pequeña y Mediana Empresa, así como de los fondos PyME. | |
| • Reporte. | 70% |
| Diseña un proyecto de negocios en concordancia con el desarrollo de una empresa y los elementos del diagnóstico previo al mismo. | |



INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL
SECRETARÍA ACADÉMICA
DIRECCIÓN DE EDUCACIÓN SUPERIOR



UNIDAD DE APRENDIZAJE: Desarrollo de Emprendedores.

HOJA: 7

DE 9

RELACIÓN DE PRÁCTICAS

PRÁCTICA No.	NOMBRE DE LA PRÁCTICA	UNIDADES TEMÁTICAS	DURACIÓN	LUGAR DE REALIZACIÓN
1	"El emprendedor como líder".	I	27.0	Empresa de nueva creación dedicada al comercio exterior.
2	"Formando la empresa".	II	28.0	Empresa de nueva creación dedicada al comercio exterior.
3	"La incubación y aceleración de empresas".	III	15.0	Empresa de nueva creación dedicada al comercio exterior.
4	"El desarrollo de la empresa".	III	18.0	Empresa de nueva creación dedicada al comercio exterior.
		TOTAL DE HORAS	88.0	

EVALUACIÓN Y ACREDITACIÓN:

Es indispensable la aprobación de las prácticas para la acreditación de la unidad de aprendizaje.

Los descriptores de evaluación de cada práctica están contenidos en las unidades temáticas correspondientes y los porcentajes de acreditación son los siguientes:

Práctica 1: 70%

Práctica 2: 70%

Práctica 3: 30%

Práctica 4: 70%



INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL
SECRETARÍA ACADÉMICA
DIRECCIÓN DE EDUCACIÓN SUPERIOR



UNIDAD DE APRENDIZAJE: Desarrollo de Emprendedores.

HOJA: 8 DE 9

PROCEDIMIENTO DE EVALUACIÓN

Unidad I: El Perfil del Emprendedor.	20%
Unidad II: Tipo de empresas emprendedoras	30%
Unidad III: Red de incubadoras y aceleradoras de empresas.	50%

Esta unidad de aprendizaje puede acreditarse por:

- Evaluación de saberes previamente adquiridos, durante las primeras semanas a partir del inicio del curso, deberá mostrar el dominio de las competencias de la Unidad de aprendizaje, integrando sus saberes (saber, hacer, ser y convivir) a partir de una evaluación de desempeño que integre un portafolio de evidencias y culmine con una exposición oral, fundamentando sus saberes y experiencias académicas y/o profesionales previas ante la Academia en el diseño de un proyecto de negocios con base en las necesidades del mercado, tomando en cuenta la actitud emprendedora que debe tener, así como los programas de incubadoras y aceleradoras de empresas que debe utilizar.
- Cursarse en otras instituciones de educación superior nacionales o internacionales que tengan convenio con el IPN.
- Tránsito entre las Unidades Académicas de la ESCA de acuerdo a la capacidad de atención.
- Tránsito entre modalidades de acuerdo a la capacidad de atención.

CLAVE	B	C	BIBLIOGRAFÍA
1	X		Alcaraz, Rafael (2006). El Emprendedor de Éxito. Ed. Mc Graw Hill, México. 622 págs. ISBN: 970105914X
2	X		Herrera, Hernán (2006). La guía del emprendedor. Ed. Empresa activa, España. 240 págs. ISBN: 9788496627055.
3	X		Lerma Kirchner, Alejandro (2007). Liderazgo Emprendedor. Ed. Cengage Learning, México. 380 págs. ISBN: 9789706867544.
4	X		Longenecker, Justin (2007). Administración de Pequeñas Empresas: Enfoque Emprendedor. 13ª ed. Editorial Thompson. México. 628 págs. ISBN: 9789706865496.
5	X		Prieto Sierra, Carlos (2008). Dinámica Empresarial. Ed. Limusa, México. 291 págs. ISBN: 9789681871512.
6	X		Silva, Jorge Enrique (2008). Emprendedor: Crear su propia empresa. Ed. Alfaomega, México. 208 págs. ISBN: 9789701513996.
7		X	Referencias electrónicas: Centro México Emprende sede Canaco Cd. De México. Recuperado 24 de noviembre de 2011 de: www.mexicoemprende.org.mx/df/canaco
8		X	ProMéxico. Recuperado 24 de noviembre de 2011 de: www.promexico.gob.mx
9		X	Secretaría de economía. Recuperado 24 de noviembre de 2011 de: www.economia.gob.mx
10		X	Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología. Recuperado 24 de noviembre de 2011 de: http://www.conacyt.mx/Paginas/default.aspx
11		X	Sistema Tecnológico de Monterrey. Recuperado 24 de noviembre de 2011 de: www.itesm.com.mx
12		X	Centro de Incubación de Empresas de base Tecnológica del IPN. Recuperado 24 de noviembre de 2011 de: www.ciebt.ipn.mx
13		X	Encuentro Internacional de emprendedores. Recuperado 24 de noviembre de 2011 de: http://emprendedor.ciebt.ipn.mx/
14		X	Fondo Nacional de Apoyos para Empresas en Solidaridad. Recuperado 24 de noviembre de 2011 de: www.fonaes.gob.mx
15		X	Centro Nacional de Apoyo a la Pequeña y Mediana Empresa. Recuperado 24 de noviembre de 2011 de: http://cenexe.fca.unam.mx/
16		X	Fondo para el Desarrollo Social de la Ciudad de México. Recuperado 24 de noviembre de 2011 de: http://www.fondeso.df.gob.mx/
17		X	Cámara Nacional de Comercio, Servicios y Turismo. Recuperado 24 de noviembre de 2011 de: http://www.camaradecomerciodemexico.com.mx/



INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL
SECRETARÍA ACADÉMICA
DIRECCIÓN DE EDUCACIÓN SUPERIOR



PERFIL DOCENTE POR UNIDAD DE APRENDIZAJE

1. DATOS GENERALES

UNIDAD ACADÉMICA: ESCUELA SUPERIOR DE COMERCIO Y ADMINISTRACIÓN UNIDADES SANTO TOMÁS

PROGRAMA ADÉMICO: Licenciatura en Comercio Internacional. **NIIVEL:** VI

ÁREA DE FORMACIÓN:

Institucional	Científica Básica	Profesional	Terminal y de Integración
---------------	-------------------	-------------	----------------------------------

ACADEMIA: Eje Administrativo de las Operaciones del Comercio Exterior

UNIDAD DE APRENDIZAJE: Desarrollo de Emprendedores.

ESPECIALIDAD Y NIVEL ACADÉMICO REQUERIDO: Licenciado en Negocios Internacionales, Licenciado en Relaciones Comerciales, Licenciado en Administración.

2. PROPÓSITO DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE:

Diseña un plan de negocios enfocado a la comercialización nacional e internacional con base en los programas de fomento para la micro, pequeña y mediana empresa.

3. PERFIL DOCENTE:

CONOCIMIENTOS	EXPERIENCIA PROFESIONAL	HABILIDADES	ACTITUDES
En el área de administración y comercio exterior con un mínimo de 2 años de experiencia. A nivel de especialidad o maestría. Del Modelo Educativo del I.P.N.	Experiencia de 5 años en la profesión y de 1 año mínimo en la docencia.	Facilidad de palabra. Buena dicción. Liderazgo. Análisis. Manejo de grupos a distancia Manejo de estrategias didácticas con base en el Modelo Educativo. Construcción de relaciones comerciales. Uso de las TIC.	Honestidad. Responsabilidad. Puntualidad. Dinamismo. Compromiso social. Tolerancia. Entusiasta. Respeto. Para la docencia.

ELABORÓ

Lic. Jorge Luis Maciel Ávila.
 Presidente de Academia del Eje Administrativo de las Operaciones del Comercio Exterior de la ESCA Unidad Santo Tomás.

REVISÓ

M. en C. Nadina Olinda Valentin Kajatt
 Subdirectora Académica de la ESCA Unidad Santo Tomás y Tepepan



AUTORIZÓ

C.P. Norma Cano Olea y
 Directora de la ESCA Unidad Santo Tomás



FECHA: 2012.