



INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL

SECRETARÍA ACADÉMICA

DIRECCIÓN DE EDUCACIÓN SUPERIOR



PROGRAMA SINTÉTICO

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

PROGRAMA ACADEMICO: Licenciatura en Negocios Internacionales

UNIDAD DE APRENDIZAJE: Estrategias de negociación internacional **NIVEL:** IV

PROPÓSITO DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE:

Aplica las técnicas, tácticas, estrategias competitivas, aspectos culturales y normas de protocolo al proceso de negociación, con base en los estándares de las organizaciones internacionales.

CONTENIDOS:

- I. La negociación.
- II. El proceso de negociación y las relaciones.
- III. El protocolo en los negocios internacionales.

ORIENTACIÓN DIDÁCTICA:

La estrategia de aprendizaje que rige la presente unidad es el aprendizaje colaborativo y se emplea el método de enseñanza inductivo-deductivo, ambos se apoyan de las siguientes técnicas: investigación documental, reportes, ensayos, síntesis, cuadro comparativo, diagramas, glosarios en inglés, entre otros. Por su parte el profesor asumirá su función de facilitador, orientador y asesor de las actividades desarrolladas por el estudiante dentro de su proceso de aprendizaje. Como complemento a su formación esta unidad de aprendizaje cuenta con acompañamiento en Inglés.

EVALUACIÓN Y ACREDITACIÓN:

La evaluación se realizará en tres momentos: evaluación diagnóstica con el propósito de identificar los conocimientos previos de los estudiantes; evaluación formativa (autoevaluación, heteroevaluación y coevaluación) y sumativa en la que se deberá desarrollar un caso práctico sobre materia fiscal. Se conformará un portafolio de evidencias con la entrega de todas las actividades realizadas en cada unidad temática, mismas que deberán ser evaluadas mediante el uso de listas de cotejo, rúbricas y guías de observación.

Esta unidad de aprendizaje puede acreditarse por:

Evaluación de saberes previamente adquiridos con base en los criterios establecidos previamente por la Academia. Cursarse en otras instituciones de educación superior nacionales o internacionales que tengan convenio con el IPN.

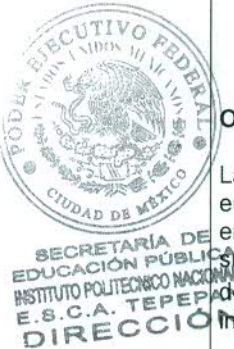
Movilidad entre modalidades dependiendo de la capacidad de atención.

Tránsito entre las unidades académicas de la ESCA, de acuerdo a la capacidad de atención.

BIBLIOGRAFÍA:

- Ávila, Marque Felipe (2012). *Tácticas para la negociación internacional: las diferencias culturales*. México: Trillas. ISBN: 9789682480843.
- Fisher Roger. (2011) *Getting to yes: Negotiating agreement without giving in*, William Ury, Penguin Books. ISBN10: 0143118757.*
- Llamazares García-Lomas, Olegario (2016). *Negociación internacional*. Gms/Global Marketing Editorial, ISBN 9788494477829.
- Ponti, Franc (2012). *Los caminos de la negociación: personas, estrategias y técnicas*. Argentina: Ediciones Granica, ISBN 950-641-125-5.
- Saunders, David M. R J. Lewicki, B. Barry. (2014). *Negotiation: Readings, Exercises, and Cases Paperback*. New York: McGraw Hill Education, ISBN: 978-0-07-786242-8.

*Bibliografía clásica





INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL

SECRETARÍA ACADÉMICA

DIRECCIÓN DE EDUCACIÓN SUPERIOR



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

PROGRAMA ACADÉMICO: Licenciatura en Negocios Internacionales.

ÁREA DE FORMACIÓN: Profesional.

MODALIDAD: Escolarizada y no escolarizada

UNIDAD DE APRENDIZAJE: Estrategias de negociación internacional

TIPO DE UNIDAD DE APRENDIZAJE: Teórico-práctica/obligatoria.

VIGENCIA: 2017

NIVEL: IV

CRÉDITOS: 7 Tepic, 5.6 SATCA

INTENCIÓN EDUCATIVA

Esta unidad de aprendizaje contribuye al perfil de egreso del licenciado en Negocios Internacionales proporcionándole habilidades para diseñar una estrategia de negociación efectiva en una empresa y conocer las formas de comercialización en diversas partes del mundo, lo que le permite tener las herramientas necesarias para la toma de decisiones, liderazgo y trabajo en equipo.

Esta unidad de aprendizaje se relaciona de manera horizontal con la unidad de aprendizaje de Compra Venta Internacional, y de manera vertical antecedente con Fundamentos de negocios internacionales, Transportación y canales de distribución internacional, Análisis de mercados internacionales y Mercadotecnia y promoción internacional; de forma subsecuente con Administración de cadenas de suministro, Planes de negocios internacionales, Dirección de Operaciones Logísticas y Dirección estratégica internacional.

PROPÓSITO DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

Aplica las técnicas, tácticas, estrategias competitivas, aspectos culturales y normas de protocolo al proceso de negociación, con base en los estándares de las organizaciones internacionales.

TIEMPOS ASIGNADOS

HORAS TEORÍA/SEMANA: 1.0

HORAS PRÁCTICA/SEMANA: 5.0

HORAS TEORÍA/SEMESTRE: 18.0

HORAS PRÁCTICA/SEMESTRE: 90.0

HORAS TOTALES/SEMESTRE: 108.0

UNIDAD DE APRENDIZAJE ACTUALIZADA POR:

Academias de Administración de la ESCA, Unidades Santo Tomás y Tepepan.

REVISADA POR:

Subdirección Académica de la ESCA Unidades Santo Tomás y Tepepan

APROBADA POR:

Consejo Técnico Consultivo Escolar

C.P. Manelic Maganda de los Santos

Dra. Silvia Galicia Villanueva
Presidentes

AUTORIZADO POR:

Comisión de Programas Académicos del Consejo General Consultivo del IPN.

15 AGO 2017

AUTORIZADO Y VALIDADO POR:

Dr. Gilberto Alejandro García Guerra
Director de Educación Superior





INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL

SECRETARÍA ACADÉMICA

DIRECCIÓN DE EDUCACIÓN SUPERIOR



UNIDAD DE APRENDIZAJE: Estrategias de negociación internacional

HOJA: 3 DE 9

Nº UNIDAD TEMÁTICA: I NOMBRE: La negociación

UNIDAD DE COMPETENCIA

Identifica los elementos y principios básicos de la negociación con base los estándares de las organizaciones internacionales.



INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL
E.S.C.A. SANTO TOMÁS
DIRECCIÓN



SECRETARÍA DE EDUCACIÓN PÚBLICA
INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL
E.S.C.A. TEPEPA
DIRECCIÓN

No.	CONTENIDOS	HORAS AD Actividades de docencia		HORAS TAA Actividades de Aprendizaje Autónomo	CLAVE BIBLIOGRÁFICA
		T	P		
1.1.	Negociación	1.0	4.0	1.0	1B
1.2.	Principio de intercambio	1.0	4.0	1.0	4C
1.3.	Contextos de negociación	1.0	3.0	2.0	5B
1.4.	Proceso de la negociación: consenso, planificación y acción	1.0	3.0	2.0	
1.5.	Balance de poder	1.0	5.0	1.0	
1.6.	Perfil del negociador: características y habilidades				
1.7.	Liderazgo				
1.8.	Comunicación				
1.9.	Negociación en equipo	1.0			
1.9.1	¿Cómo trabaja un equipo negociador?				
1.9.2	Roles y responsabilidades				
1.9.3	Ventajas y desventajas				
Subtotales:		6.0	23.0	7.0	

ESTRATEGIAS DE APRENDIZAJE

Encuadre
Investigación documental en diversos medios y fuentes sobre el contenido de la unidad temática. Redacción de un reporte en equipos.
Elaboración de un diagrama del proceso de negociación. De manera individual.
Realización de una clínica de negociación en donde se escenifique el proceso de negociación, en equipos y redacción de un ensayo.
Elaboración de glosarios a partir de lectura de textos en inglés sobre los temas de la unidad, individual y en equipo.
Práctica No. 1. Primera parte. "Desarrollo de estrategias comerciales". En donde se apliquen las diversas técnicas y tácticas para el desarrollo de una estrategia comercial, elaboración de reporte en equipo.

EVALUACIÓN DE LOS APRENDIZAJES

Portafolio de evidencias	
Examen diagnóstico	
Reporte	15%
Organizador gráfico	15%
Ensayo	20%
Glosario	20%
Reporte de la práctica 1	30%



SECRETARÍA DE EDUCACIÓN PÚBLICA
INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL
DIRECCIÓN DE EDUCACIÓN SUPERIOR



INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL

SECRETARÍA ACADÉMICA

DIRECCIÓN DE EDUCACIÓN SUPERIOR



UNIDAD DE APRENDIZAJE: Estrategias de negociación internacional

HOJA: 4 DE 9

Nº UNIDAD TEMÁTICA: II NOMBRE: El proceso de negociación y las relaciones

UNIDAD DE COMPETENCIA

Distingue los tipos de negociación, las técnicas y tácticas requeridas con base los estándares de las organizaciones internacionales.

INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL
ESC. A. SANTO TOMAS
DIRECCIÓN

SECRETARÍA ACADÉMICA
DIRECCIÓN DE EDUCACIÓN SUPERIOR
TEPEPÁN

No.	CONTENIDOS	HORAS AD Actividades de docencia		HORAS TAA Actividades de Aprendizaje Autónomo	CLAVE BIBLIOGRÁFICA
		T	P		
2.1.	El proceso de negociación	1.0	2.0	1.0	2B
2.1.1	Programación neurolingüística		2.0	1.0	3B
		1.0	1.0	1.0	4C
2.2.	Introducción a las fases del proceso de negociación		1.0	1.0	
			1.0	2.0	
			3.0	1.0	
2.3	Planeación de negociaciones comerciales internacionales	1.0	2.0	1.0	
			2.0		
2.3.1	Apertura o propuesta		2.0	1.0	
		1.0			
	Desarrollo y cierre		1.0	1.0	
2.5	Asertividad para negociar			1.0	
2.6	Conocimiento de la contraparte	1.0	2.0	1.0	
2.7	Tácticas de negociación				
2.7.1	Directas				
2.7.2	Persuasivas				
2.7.3	Defensivas				
2.7.4	Agresivas				
2.8	Estrategias de una negociación				
2.8.1	¿Cómo hacer propuestas?				
2.8.2	Realizar concesiones				
2.8.3	Presentar argumentos				
2.8.4	Hacer frente a las objeciones				
2.9	Cierre de una negociación				
Subtotales:		6.0	18.0	12.0	

ESTRATEGIAS DE APRENDIZAJE

Investigación documental y redacción de un reporte individual sobre los temas referentes a la negociación (puntos 2 al 2.6).

Elaboración de una síntesis individual sobre las diversas tácticas y estrategias de la negociación.

Elaboración de un ensayo en equipos sobre el análisis de la importancia del cierre de una negociación.

Realización de Práctica No.1 "Desarrollo de estrategias comerciales". Que consiste en la aplicación de las diversas técnicas y tácticas para el desarrollo de una estrategia comercial.

Investigación documental en inglés y elaboración de un organizador gráfico en este idioma.

EVALUACIÓN DE LOS APRENDIZAJES

Portafolio de evidencias:

Reporte

Síntesis

Ensayo

Reporte de Práctica

Organizador gráfico

15%

15%

20%

30%

20%



Handwritten signature



INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL

SECRETARÍA ACADÉMICA

DIRECCIÓN DE EDUCACIÓN SUPERIOR



UNIDAD DE APRENDIZAJE: Estrategias de Negociación Internacional HOJA: 5 DE 9

N° UNIDAD TEMÁTICA: III NOMBRE: El protocolo en los negocios internacionales

UNIDAD DE COMPETENCIA

Compara las normas requeridas en el protocolo y los estilos de negociación de acuerdo con el método de negociación en la Mejor Alternativa para un Acuerdo Negociado (MAPAN).

No.	CONTENIDOS	HORAS AD Actividades de docencia		HORAS TAA Actividades de Aprendizaje Autónomo	CLAVE BIBLIOGRÁFICA
		T	P		
3.1	Normas de protocolo en la negociación	3.0	1.0	1.0	1B 3B 6B
3.1.1	Códigos internacionales sobre la vestimenta				
3.2	Saludos y presentaciones				
3.3	Nombres y títulos		1.0	1.0	
3.4	Temas Tabú		1.0	1.0	
3.5	Comportamientos en la mesa		1.0	2.0	
3.6	Gestos y comunicación no verbal		2.0		
3.7	Colores y formas		1.0	2.0	
3.8	Regalos		1.0	2.0	
			1.0	1.0	
3.10	Estilos de Negociación		2.0		
3.10.1	Europa	2.0			
3.10.2	América del Norte				
3.10.3	América Latina				
3.10.4	Asia				
3.10.5	Países Árabes		3.0	2.0	
3.10.6	África				
3.11	El método de negociación de Mejor Alternativa para un Acuerdo Negociado (MAPAN)	1.0	2.0	2.0	
3.11.1	Las claves del método				
3.11.2	Generación de propuestas				
3.11.3	Desarrollo de un caso práctico utilizando el método MAPAN				
Subtotales:		6.0	16.0	14.0	

ESTRATEGIAS DE APRENDIZAJE

Investigación documental sobre los temas de la unidad, elaboración de un reporte en equipos.
 Elaboración de un cuadro comparativo de manera individual, donde se analicen y comparen los diversos estilos de negociación a nivel internacional.
 Elaboración de un glosario en equipos en inglés a partir de la investigación anterior.
 Solución de un caso en el que se diseñe un Acuerdo Negociado y su posible aplicación. Elaboración de un protocolo en equipos.
 Práctica No.2. "Acuerdo negociado". Consiste en la aplicación del método MAPAN y la redacción de un acuerdo como herramienta de negociación a nivel internacional, en equipos.

EVALUACIÓN DE LOS APRENDIZAJES

Portafolio de evidencias	
Reporte	10%
Cuadro comparativo	10%
Glosario	20%
Protocolo	30%
Acuerdo	30%



SECRETARÍA DE EDUCACIÓN PÚBLICA
 INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL
 DIRECCIÓN DE EDUCACIÓN SUPERIOR

44



INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL

SECRETARÍA ACADÉMICA

DIRECCIÓN DE EDUCACIÓN SUPERIOR



UNIDAD DE APRENDIZAJE: Estrategias de negociación internacional

HOJA: 6 DE 9

RELACIÓN DE PRÁCTICAS

PRÁCTICA No.	NOMBRE DE LA PRÁCTICA	UNIDADES TEMÁTICAS	DURACIÓN	LUGAR DE REALIZACIÓN
1	Práctica No. 1 "Desarrollo de estrategias comerciales"	I y II	60.0	Empresa asignada por cada docente.
2	Práctica No. 2 "Acuerdo negociado"	III	30.0	Empresa asignada por cada docente.
TOTAL DE HORAS			90.0	

EVALUACIÓN Y ACREDITACIÓN:

Es indispensable la aprobación de las prácticas para la acreditación de cada unidad de aprendizaje. Los descriptores de evaluación de cada práctica en los contenidos de las unidades temáticas correspondientes y los porcentajes de acreditación que se darán a cada práctica son los siguientes:

- Práctica 1. 30%
- Práctica 2. 30%



SECRETARÍA DE EDUCACIÓN PÚBLICA
INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL
DIRECCIÓN DE EDUCACIÓN SUPERIOR

ESTADOS UNIDOS MEXICANOS
INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL
E.S.C.A. SANTO TOMÁS
DIRECCIÓN

PODER EJECUTIVO FEDERAL
ESTADOS UNIDOS MEXICANOS
CIUDAD DE MÉXICO

SECRETARÍA DE EDUCACIÓN PÚBLICA
INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL
C.A. TEPEPAN
DIRECCIÓN



INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL

SECRETARÍA ACADÉMICA

DIRECCIÓN DE EDUCACIÓN SUPERIOR



UNIDAD DE APRENDIZAJE: Estrategias de negociación internacional HOJA: 7 DE 9

PROCEDIMIENTO DE EVALUACIÓN

PERIODO	UNIDAD	TIPO DE EVALUACIÓN
1	I	Evaluación formativa 100%
2	II	Evaluación formativa 100%
3	II	Evaluación formativa 100%

Unidad I. 20% del total de la evaluación final.
 Unidad II. 30% del total de la evaluación final.
 Unidad III. 50% del total de la evaluación final.

Esta unidad de aprendizaje puede acreditarse por:

Evaluación de saberes previamente adquiridos con base en los criterios establecidos previamente por la Academia.

Cursarse en otras instituciones de educación superior nacionales o internacionales que tengan convenio con el IPN.

Movilidad entre modalidades dependiendo de la capacidad de atención.

Tránsito entre las unidades académicas de la ESCA, de acuerdo a la capacidad de atención.



SECRETARÍA DE EDUCACIÓN PÚBLICA
INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL
E.S.C.A. TEPIC
DIRECCIÓN

CLAVE	B	C	BIBLIOGRAFÍA
1	X		Ávila, Marque Felipe (2012). <i>Tácticas para la negociación internacional: las diferencias culturales</i> . México: Trillas. ISBN: 9789682480843.
2	X		Fisher Roger. (2011) <i>Getting to yes: Negotiating agreement without giving in</i> , William Ury, Penguin Books. ISBN10: 0143118757.*
3	X		Hindle Tim. (1998). <i>Negotiating Skills Essential Managers</i> . New York: Dorling Kindersley. ISBN: 978-0751305319.*
4		X	Kerry Patterson, Joseph Grenny, Ron McMillan, Al Switzler. (2011). <i>Crucial Conversations Tools for Talking When Stakes Are High</i> . Europe: McGraw-Hill Education. ISBN-13: 978-0071772204.*
5	X		Llamazares García-Lomas, Olegario (2016). <i>Negociación internacional</i> . Gms/Global Marketing Editorial, ISBN 9788494477829.
6	X		Ponti, Franc (2012). <i>Los caminos de la negociación: personas, estrategias y técnicas</i> . Argentina: Ediciones Granica, ISBN 950-641-125-5.
7	X		Saunders, David M. R. J. Lewicki, B. Barry. (2014). <i>Negotiation: Readings, Exercises, and Cases Paperback</i> . New York: McGraw Hill Education, ISBN: 978-0-07-786242-8.
8	X		Beebe Steven A., Susan J. Beebe, Diana K. Ivy. (2016). <i>Communication: Principles for a Lifetime</i> . Texas A&M University: Pearson. ISBN: 978-0205029433.
9	X		Wheeler Michael (2003). <i>Negotiation</i> (Harvard Business Essentials Series. Harvard Business School Press: Reviews. ISBN: 978-1591391111.*
CIBERGRAFÍA			
10		X	Economic and Social Commission for Asia and The Pacific. Expert Group Meeting on Enhancing Access to Information En: http://www.unescap.org . Consultado el 24 de mayo de 2017.
11		X	World Trade organization. Sources for Negotiations under the Doha Development Agenda. En: www.wto.org/english/tratop_e/dda_e/dda_e.htm . Consultado el 24 de mayo de 2017.

SECRETARÍA DE EDUCACIÓN PÚBLICA
 INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL
 DIRECCIÓN DE EDUCACIÓN SUPERIOR



INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL

SECRETARÍA ACADÉMICA

DIRECCIÓN DE EDUCACIÓN SUPERIOR



UNIDAD DE APRENDIZAJE: Estrategias de negociación internacional HOJA: 8 DE 9

CLAVE	B	C	CIBERGRAFÍA
12		X	Lothar Katz. (2005). <i>Cooperative vs. Competitive Negotiators</i> En: http://www.leadershipcrossroads.com/mat/Cooperative%20vs%20Competitive.pdf Consultado el 24 de mayo de 2017.
13		X	Harvard Program on Negotiation International Negotiations: Cross-cultural Communications Skills for International Business Executive. En: http://international-business-center.com/international_culture.html . Consultado el 24 de mayo de 2017
14		X	Harvard Program on Negotiation Business Negotiations Skills: 5 Common Business Negotiation Mistakes. En: https://www.pon.harvard.edu/account/5-common-negotiation-mistakes-and-how-you-can-avoid-them/ . Consultado el 24 de mayo de 2017
15		X	Harvard Program on Negotiation Improve your Negotiation Skills; Negotiation Training from the Pros. En: https://www.pon.harvard.edu/freemium/negotiation-skills-negotiation-strategies-and-negotiation-techniques-to-help-you-become-a-better-negotiator/ Consultado el 24 de mayo de 2017
		X	International Business Center. En: http://international-business-center.com/international_culture.html . Consultado el 24 de mayo de 2017. World Business Culture En: http://www.worldbusinessculture.com/ . Consultado el 24 de mayo de 2017.

INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL
E.S.C.A. SANTO TOMÁS
DIRECCIÓN



SECRETARÍA DE EDUCACIÓN PÚBLICA
INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL
E.S.C.A. TEPEPÍN
DIRECCIÓN



SECRETARÍA
DE EDUCACIÓN PÚBLICA
INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL
DIRECCIÓN
DE EDUCACIÓN SUPERIOR

42



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 Y TEPEPAN

PROGRAMA ACADÉMICO: Licenciatura en Negocios Internacionales **NIVEL:** IV

ÁREA DE FORMACIÓN:

Institucional	Científica básica	Profesional	Terminal y de integración
---------------	-------------------	--------------------	---------------------------

ACADEMIA: Comercialización internacional **UNIDAD DE APRENDIZAJE:** Estrategias de negociación internacional

ESPECIALIDAD Y NIVEL ACADÉMICO REQUERIDO: Licenciatura en Administración o áreas afines, Maestría afín

2. PROPÓSITO DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE:

Aplica las técnicas, tácticas, estrategias competitivas, aspectos culturales y normas de protocolo al proceso de negociación, con base en los estándares de las organizaciones internacionales.

3. PERFIL DOCENTE:

CONOCIMIENTOS	EXPERIENCIA PROFESIONAL	COMPETENCIAS DOCENTES	ACTITUDES
En negocios internacionales. Diplomacia. Relaciones internacionales. Negociación en el Modelo Educativo del IPN.	Ejercicio de la profesión (Diplomacia, Relaciones Internacionales, Negociación) de 3 años mínimo. Ejercicio de la docencia a nivel superior en área de negocios internacionales, de 3 años mínimo.	Comunicación. Manejo de grupos. Liderazgo. Trabajo en equipo. Manejo de técnicas grupales. Habilidades de análisis, síntesis y toma de decisiones. Manejo de estrategias didácticas.	Amabilidad. Entusiasmo. Compromiso. Respeto. Autocontrol. Positiva. Optimismo. Disposición. Tolerancia. Disciplina. Creatividad.

ELABORÓ

Lic. Clara Pérez Robledo

REVISÓ

Dra. María Trinidad Cerecedo Mercado

AUTORIZÓ

C.F. Manellic Maganda de los Santos

LCI José Mario Rico Riebeling
Presidentes de academia de la ESCA
Santo Tomás y Tepepan

M. en C. Yesica María Domínguez Galicia
Subdirector Académica de la ESCA
Unidades Santo Tomás y Tepepan

Dra. Silvia Galicia Villanueva
Directores de la ESCA
Unidades Santo Tomás y Tepepan

SECRETARÍA DE EDUCACIÓN PÚBLICA
INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL
E.S.C.A. TEPEPAN
DIRECCIÓN