



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 ACADÉMICO: Licenciatura en Negocios Internacionales

UNIDAD DE APRENDIZAJE: Estudios regionales de Europa **NIVEL:** III

PROPÓSITO DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

Plantea estrategias de negociación con base en las oportunidades de los acuerdos comerciales entre México y Europa.

CONTENIDOS:

- I. Panorama general de la región.
- II. Integración económica y política comercial.
- III. México y el mercado europeo.

ORIENTACIÓN DIDÁCTICA:

La estrategia de aprendizaje que rige la unidad de aprendizaje de Estudios regionales de Europa es el aprendizaje situado y el método del que se apoya el docente es el método de enseñanza es el inductivo – deductivo, las técnicas que soportan tanto la estrategia como el método son: debate, exposiciones, mapas mentales y conceptuales, cuadros comparativos, reportes y ensayos entre otros.

EVALUACIÓN Y ACREDITACIÓN:

En esta unidad de aprendizaje se aplican tres tipos de evaluación: La diagnóstica, que se realiza al inicio de la unidad de aprendizaje con el fin de identificar los conocimientos previos que tiene el estudiante respecto a la unidad de aprendizaje; la formativa, que se lleva a cabo a lo largo de cada unidad temática y se conforma por el portafolio de evidencias derivadas de las actividades de aprendizaje realizadas. Y la evaluación sumativa, que consiste en la integración de los casos prácticos resueltos, donde se demuestran las competencias y habilidades descritas en este programa.

La unidad de aprendizaje puede acreditarse por:

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

Cursarse en otra Unidad Académica del IPN o en otras instituciones de educación superior nacionales e internacionales que cuenten con la celebración previa de un convenio académico con el Instituto, siempre que exista equivalencia en contenidos.

Tránsito entre modalidades dependiendo de su capacidad de atención.

BIBLIOGRAFÍA:

- Delgado de Cantú, G. M. (1993) *El mundo moderno y contemporáneo: bajo la influencia de occidente*. Alhambra Bachiller. México ISBN: 9789684441569.*
- EEA (2015) *This is EFTA 2015 Switzerland*: EFTA, ISSN 1819-3072.
- Harold, J. Laski. (2012) *Liberalismo Europeo*. FCE España ISBN 9789681609313.
- Hill, C. (2011) *Negocios Internacionales*. México: McGrawHill, 9786071505835.
- Kindleberger, Ch. (2011). *Historia financiera de Europa*. Barcelona, España ISBN: 9788498922134*
- McCormick, J. (2014) *Understanding The European Union; A Concise Introduction*. England: Palgrave Macmillan. ISBN 9781137362339.

*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: Estudios regionales de Europa

TIPO DE UNIDAD DE APRENDIZAJE: Teórica-práctica/obligatoria

VIGENCIA: 2017

NIVEL: III

CRÉDITOS 7 Tepic, 4.3 SATCA

INTENCIÓN EDUCATIVA

Esta unidad de aprendizaje contribuye al perfil de egreso del licenciado en Negocios Internacionales en conocer el entorno sociocultural, político, económico, legal y medio ambiente de esta región, el cual influye en el acercamiento de las relaciones comerciales entre México y Europa, desarrollando habilidades para crear negocios con esta región.

Esta unidad de aprendizaje se relaciona de forma horizontal con las unidades: Estudios regionales de América Latina y el Caribe, Estudios regionales de Pacífico Asiático, Medio Oriente y África, Estudios regionales de Norteamérica; Geografía e historia Mundial. De forma vertical descendente con Fundamentos de economía, Estructura económica internacional y Análisis de mercados Internacionales. De forma vertical ascendentes con Organismos internacionales, Escenarios internacionales, Inversión extranjera, Derecho y tratados internacionales, Estrategias de negociación internacional, Estudio de las relaciones internacionales y Análisis de la política mundial.

PROPÓSITO DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

Plantea estrategias de negociación con base en las oportunidades de los acuerdos comerciales entre México y Europa.

TIEMPOS ASIGNADOS

HORAS TEORÍA/SEMANA: 3.0

HORAS PRÁCTICA/SEMANA: 1.0

HORAS TEORÍA/SEMESTRE: 54.0

HORAS PRÁCTICA/SEMESTRE: 18.0

HORAS TOTALES/SEMESTRE: 72.0

UNIDAD DE APRENDIZAJE ACTUALIZADA POR:

Academias de Bloques regionales de la ESCA, Unidades Santo Tomás y Tepepan

REVISADA POR:

Subdirección Académica de las Unidades Santo Tomás y Tepepan

APROBADA POR:

Consejo Técnico Consultivo Escolar

CP Manelic Maganda de los Santos

Dra. Silvia Galicia Villanueva
Presidentes

APROBADO 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
E.S.C.A. SANTO TOMÁS
DIRECCIÓN

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



INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL

SECRETARÍA ACADÉMICA

DIRECCIÓN DE EDUCACIÓN SUPERIOR



UNIDAD DE APRENDIZAJE: Estudios regionales de Europa

HOJA: 3 DE 8

Nº UNIDAD TEMÁTICA: I NOMBRE: Panorama general de la región

UNIDAD DE COMPETENCIA

Analiza el panorama general de Europa a partir del análisis de los antecedentes históricos y geoeconómicos de la región.

No.	CONTENIDOS	HORAS AD Actividades con Docente		HORAS TAA Actividades de Aprendizaje Autónomo	CLAVE BIBLIOGRÁFICA
		T	P		
1.1	Análisis sintético de historia contemporánea de Europa	6.0	1.0		13B 16B
1.1.1	Antecedentes: era de las revoluciones (Revolución Francesa, Revolución Industrial)				
1.1.2	Las guerras mundiales				
1.1.3	La posguerra y la Guerra Fría				
1.1.4	La caída del bloque socialista: la caída del Muro de Berlín y la desintegración de la URSS				
1.1.5	La formación de la Unión Europea				
1.2	Geografía económica	4.0	1.0	1.0	
1.2.1	Aspectos territoriales y demográficos				
1.2.2	Aspectos físicos y actividad económica				
1.2.3	Medios de acceso al mercado europeo				
1.2.4	Análisis de los principales mercados				
1.3	Rasgos culturales y características de la vida económica y política que inciden en los negocios con Europa	4.0		1.0	
1.3.1	Perfil del consumidor europeo				
1.3.2	Cultura empresarial				
Subtotales:		14.0	2.0	2.0	

ESTRATEGIAS DE APRENDIZAJE

Investigación documental en diferentes medios y fuentes de todos los temas de la unidad. Elaboración de una línea del tiempo en equipos.

Exposición por equipos de cada una de las cuatro subregiones europeas.

Análisis y discusión grupal de un caso en el que se visualice el impacto de las diferencias culturales en los negocios internacionales, elaboración de reporte de conclusiones.

Elaboración de la práctica no. 1. "Contactar una empresa con potencial exportador a Europa". Se formarán equipos que contactarán una empresa con potencial para exportar a Europa y comenzarán a analizar las oportunidades de la empresa en dicho mercado.

EVALUACIÓN DE LOS APRENDIZAJES

Portafolio de evidencias:

Línea del tiempo

Presentación

Reporte de conclusiones

Reporte de la práctica



SECRETARÍA DE EDUCACIÓN PÚBLICA
INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL
DIRECCIÓN DE EDUCACIÓN SUPERIOR

30%

20%

20%

30%

Handwritten signature



INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL



SECRETARÍA ACADÉMICA

DIRECCIÓN DE EDUCACIÓN SUPERIOR

UNIDAD DE APRENDIZAJE: Estudios regionales de Europa

HOJA: 4 DE 8

Nº UNIDAD TEMÁTICA: II NOMBRE: Integración económica y política comercial

UNIDAD DE COMPETENCIA

Identifica los principales obstáculos y oportunidades de los mercados a partir de los instrumentos jurídicos y acuerdos internacionales.

No.	CONTENIDOS	HORAS AD Actividades con Docente		HORAS TAA Actividades de Aprendizaje Autónomo	CLAVE BIBLIOGRÁFICA
		T	P		
2.1	Procesos de integración económica en Europa: de la CECA, CEE y Euratom a la Constitución Europea	6.0	1.0		8B 9C 12B
2.1.1	Unión Europea				
2.1.2	Zona Euro				
2.1.3	Asociación Europea de Libre Comercio				
2.1.4	Espacio Económico Europeo				
2.1.5	Acuerdo de Libre Comercio de Europa Central				
2.2	La Unión Europea: funcionamiento	6.0	1.0	1.0	
2.2.1	Instituciones				
2.2.2	Política comunes				
2.2.3	Derecho comunitario				
2.2.4	Temas de actualidad				
2.3	La política comercial de los principales países europeos	6.0	1.0	1.0	
2.3.1	La Política Comercial Común de la Unión Europea				
2.3.2	La política comercial de los países de la AELC y el EEE				
2.3.3	La política comercial de los países de ALCEC				
2.3.4	Países no incorporados en ningún proceso: el caso de Turquía y Rusia	2.0	1.0		
2.4	El comercio de Europa en cifras				
2.4.1	Comercio intracomunitario				
2.4.2	Comercio extracomunitario				
Subtotales:		20.0	4.0	2.0	

ESTRATEGIAS DE APRENDIZAJE

Investigación individual documental en diferentes medios y fuentes electrónicas. Elaboración de cuadro comparativo y mapa geográfico.

Investigación y elaboración de 5 fichas técnicas por equipos sobre la política comercial de los principales bloques y países europeos.

Análisis de estadísticas sobre el comercio de Europa sobre las cifras clave en el comercio intra y extraeuropeo y elaboración de reporte en equipo.

Solución de cuestionario

Elaboración de la práctica no. 2, "Visita a los centros más importantes de orientación al empresario para hacer negocios con Europa". Cuyo objetivo es recabar información útil para la empresa que contactaron: CEMUE, Eurocentro NAFIN y Centro de Documentación sobre la Integración Europea en el ITAM, o cualquier otro importante de acuerdo al producto o actividad de la empresa. Elaboración de guión de visita y reporte.

EVALUACIÓN DE LOS APRENDIZAJES

Portafolio de evidencias:

Cuadro comparativo y mapa

Fichas técnicas

Reporte

Cuestionario

Guion de visita y reporte



SECRETARÍA DE EDUCACIÓN PÚBLICA
INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL
DIRECCIÓN DE EDUCACIÓN SUPERIOR

15%
30%
15%
10%
30%



INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL

SECRETARÍA ACADÉMICA

DIRECCIÓN DE EDUCACIÓN SUPERIOR



UNIDAD DE APRENDIZAJE: Estudios regionales de Europa

HOJA: 5 DE 8

N° UNIDAD TEMÁTICA: III NOMBRE: México y el mercado europeo

UNIDAD DE COMPETENCIA

Plantea estrategias de negociación a partir de los tratados internacionales y los acuerdos comerciales entre México y Europa.

No.	CONTENIDOS	HORAS AD Actividades con Docente		HORAS TAA Actividades de Aprendizaje Autónomo	CLAVE BIBLIOGRÁFICA
		T	P		
3.1	Marco legal de la relación	10.0	1.0	1.0	1C
3.1	El Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre los Estados miembros de las Comunidades Europeas y México: Alcance, Aranceles y reglas de origen y Otras disposiciones	2.0			14B 15B
3.2	El Tratado de Libre Comercio entre México y los países de la AELC: Alcance, Aranceles y reglas de origen y Otras disposiciones	3.0	2.0	1.0	
3.2	Programas para la facilitación del comercio entre la UE y México	3.0	1.0		
3.2		2.0	2.0		
3.3	Análisis estadístico de la relación comercial				
3.4	Análisis estratégico y plan de negocios				
Subtotales:		20.0	6.0	2.0	

ESTRATEGIAS DE APRENDIZAJE

Búsqueda de información sobre los acuerdos comerciales de México con la Unión Europea y con la AELC, elaboración de síntesis en equipos.

Análisis y discusión grupal sobre los programas para la facilitación del comercio entre México y el mercado europeo elaboración de conclusiones en equipos.

Resolución de un cuestionario.

Elaboración de la práctica no. 3, "Plan de negocios para exportar a Europa". El equipo conjuntará toda la información recopilada en las prácticas no. 1 y 2 y visitará la empresa para proponerle el plan de negocios en lo relativo a mercado, acceso y segmentación de mercado). Elaboración de propuesta.

EVALUACIÓN DE LOS APRENDIZAJES

Portafolio de evidencias:

Síntesis	20%
Conclusiones	20%
Resolución de cuestionario	10%
Propuesta de plan de negocios	50%



44



INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL

SECRETARÍA ACADÉMICA

DIRECCIÓN DE EDUCACIÓN SUPERIOR



UNIDAD DE APRENDIZAJE: Estudios regionales de Europa HOJA: 6 DE 8

RELACIÓN DE PRÁCTICAS

PRÁCTICA N°	NOMBRE DE LA PRÁCTICA	UNIDADES TEMÁTICAS	DURACIÓN	LUGAR DE REALIZACIÓN
1	"Contactar una empresa con potencial exportador a Europa"	I	4.0	Empresa
2	"Centro de orientación para negocios con Europa"	II	6.0	CEMUE, Eurocentro, NAFIN, Centro de documentación sobre la integración Europea
3	"Plan de negocios de exportación"	III	8.0	Empresa Aula
			TOTAL DE HORAS	18.0

EVALUACIÓN Y ACREDITACIÓN:

Los criterios de evaluación de cada práctica se encuentran en cada una de las unidades temáticas y los porcentajes de acreditación son los siguientes.

- Práctica 1: 30%
- Práctica 2: 30%
- Práctica 3: 50%



SECRETARÍA DE EDUCACIÓN PÚBLICA
 INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL
 DIRECCIÓN DE EDUCACIÓN SUPERIOR

INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL
 ESCA SANTO TOMAS
 DIRECCIÓN

PODER EJECUTIVO FEDERAL
 SECRETARÍA DE EDUCACIÓN PÚBLICA
 INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL
 S.C.A. TEPEPAN
 DIRECCIÓN



INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL

SECRETARÍA ACADÉMICA

DIRECCIÓN DE EDUCACIÓN SUPERIOR



UNIDAD DE APRENDIZAJE: Estudios regionales de Europa

HOJA: 7 DE 8

PROCEDIMIENTO DE EVALUACIÓN

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

Unidad I. 20% del total de la evaluación final.
 Unidad II. 40% del total de la evaluación final.
 Unidad III. 40% del total de la evaluación final.

Esta unidad de aprendizaje puede acreditarse por:

- Evaluación de saberes previamente adquiridos durante las primeras semanas de inicio del curso se evaluara mediante los criterios que establezca la academia correspondiente.
- Cursarse en otras instituciones de educación superior nacionales o internacionales que tengan convenio con el IPN.
- Movilidad entre la ESCA, de acuerdo a la capacidad de atención de cada unidad académica.
- Tránsito entre modalidades escolares de acuerdo a la capacidad de atención.

CLAVE	B	C	BIBLIOGRAFÍA
1	X		Benedicto, Miguel Ángel y E. Hernández. (2014). <i>Europa 3.0: 90 miradas desde España a la Unión Europea</i> . España: Plaza y Valdez Editores. ISBN: 978-84-16032-51-8.
2		X	Buitrago, Esquinas, E, Romero, L. (2013). <i>Economía de la Unión Europea: Análisis económico del proceso de integración europeo</i> . Madrid: Editorial Grupo Pirámide. ISBN: 978-84-368-2840-5.
3		X	Delgado de Cantú, G. M. (1993) <i>El mundo moderno y contemporáneo: bajo la influencia de occidente</i> . Alhambra Bachiller. México ISBN: 9789684441569.*
4		X	EEA (2015) <i>This is EFTA 2015 Switzerland</i> : EFTA, ISSN 1819-3072.
5	X		Harold, J. Laski. (2012) <i>Liberalismo Europeo</i> . FCE España ISBN 9789681609313.
6		X	Hill, C. (2011) <i>Negocios Internacionales</i> . México: McGrawHill, 9786071505835.*
7	X		Kindleberger, Ch. (2011). <i>Historia financiera de Europa</i> . Barcelona: España ISBN: 9788498922134.*
8	X		McCormik, J. (2014) <i>Understanding The european Union; A Concise Introduction</i> . England: Palgrave Macmillan. ISBN 9781137362339.
			CIBERGRAFÍA
9	X		Babiy, L., A. Czewoja 2012. Should Mexico join ICSID. En: http://graduateinstitute.ch/files/live/sites/iheid/files/sites/ctei/shared/CTEI/working_papers/CTEI-2012-06.pdf . Consultado el 3 de marzo de 2017.
10		X	European Commision Trade Export Help En: http://exporthelp.europa.eu/index_en.html Consultado el 02 de marzo de 2017.
11	X		Exportación de productos a la Unión Europea. http://www.protlcuem.gob.mx Consultado el 02 de marzo de 2017.
12	X		Proméxico. Inversión y comercio. En: http://www.promexico.gob.mx Consultado el 02 de marzo de 2017.
13	X		Proyecto de facilitación del Tratado del Libre Comercio. Guía práctica para la importación y exportación.
14	X		Secretaría de Economía. En: http://www.economía.gob.mx Consultado el 02 de marzo de 2017.
15	X		Unión Europea. Vida y Negocios en la UE. En: http://europa.eu Consultado el 02 de marzo de 2017.
16	X		World Trade Orgnization. En: http://www.wto.org Consultado el 02 de marzo de 2017. Proyecto de facilitación del Tratado del Libre Comercio. Guía práctica para la importación y exportación.

*Bibliografía clásica



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:** III

ÁREA DE FORMACIÓN:	Institucional	Científica básica	Profesional	Terminal y de integración

ACADEMIA: Bloques Regionales **UNIDAD DE APRENDIZAJE:** Estudios regionales de Europa

ESPECIALIDAD Y NIVEL ACADÉMICO REQUERIDO: Licenciatura en Negocios Internacionales

2. PROPÓSITO DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE:

Plantea estrategias de negociación con base en las oportunidades de los acuerdos comerciales entre México y Europa.

3. PERFIL DOCENTE:

CONOCIMIENTOS	EXPERIENCIA PROFESIONAL	COMPETENCIAS DOCENTES	ACTITUDES
En comercio internacional. Negocios internacionales. Relaciones internacionales. Inglés. Análisis de la política internacional y nacional. Del modelo educativo institucional.	Experiencia en empresas con comercio internacional preferentemente en Europa. Docencia en comercio internacional.	Facilidad de palabra y buena dicción. Capacidad para leer y comprender textos en inglés. Manejo de las TIC. Dominio de estrategias Didácticas. Manejo de grupos y de conflictos.	Honestidad. Responsabilidad. Puntualidad. Compromiso social. Tolerancia. Respeto. Adaptación al cambio. Apertura y actitud positiva.



SECRETARÍA DE EDUCACIÓN PÚBLICA
INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL
DIRECCIÓN DE EDUCACIÓN SUPERIOR

ELABORÓ

REVISÓ

AUTORIZÓ

Lic. Joel Rivera Corona

Dra. María Trinidad Cerecedo Mercado

C.P. Manelic Maganda de los Santos

M. en D. Luis Julián Mireles Romero
Presidentes de Academia de Bloques Regionales, Unidad Santo Tomás y Tepepan

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

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

