



ESCUELA SUPERIOR DE COMERCIO Y ADMINISTRACIÓN
 UNIDAD TEPEPAN
 SUBDIRECCIÓN ACADÉMICA
 DEPARTAMENTO DE INNOVACIÓN EDUCATIVA
PLANEACIÓN DIDÁCTICA TIPO: MODALIDAD EN LÍNEA



Programa Académico: Licenciatura en Negocios Internacionales	Academia: Bloques Regionales	
Unidad de aprendizaje: Estudios Regionales de Europa	Nivel: III	Ciclo: 2020-2021/1
Propósito de la unidad de aprendizaje: <i>Plantea estrategias de negociación con base en las oportunidades de los acuerdos comerciales entre México y Europa.</i>		

PRIMER PARCIAL

Nombre y número de la(s) unidad(es) temática(s): I. Panorama general de la región
Propósito(s) Específico(s): <i>Analiza el panorama general de Europa a partir del análisis de los antecedentes históricos y geoeconómicos de la región.</i>

SEM	CONTENIDOS	ESTRATEGIAS DE APRENDIZAJE	EVALUACION DE LOS APRENDIZAJES	MATERIALES DIDÁCTICOS DISPONIBLES	CLAVE BIBLIO-GRÁFICA	
1	1.1 Análisis sintético de historia contemporánea de Europa	Elaboración y diseño de una línea del tiempo sobre las diferentes etapas históricas de Europa	Línea del Tiempo 40%	Antología. Casos Prácticos. Estudios de Caso. Presentaciones en Power Point. Banco de reactivos.	7B	
2	1.1.1 Antecedentes: era de las revoluciones (Revolución Francesa, Revolución Industrial)		Investigación por equipos de cada una de las cuatro subregiones europeas y la elaboración de una presentación en PowerPoint.			Presentación en PowerPoint 40%
3	1.1.2 Las guerras mundiales		Análisis del impacto de las diferencias culturales en los negocios internacionales			Conclusiones de discusión grupal 20%
4	1.1.3 La posguerra y la Guerra Fría					
5	1.1.4 La caída del bloque socialista: la caída del Muro de Berlín y la desintegración de la URSS					
6	1.1.5. La formación de la Unión Europea.					13B
	1.2 Geografía económica			16B		
	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					
	1.3.1 Perfil del consumidor europeo					
	1.3.2 Cultura empresarial					

SEGUNDO PARCIAL

Nombre y número de la(s) unidad(es) temática(s): **II. Integración económica y política comercial**

Propósito(s) Específico(s): *Identifica los principales obstáculos y oportunidades de los mercados a partir de los instrumentos jurídicos y acuerdos internacionales.*

SEM	CONTENIDOS	ESTRATEGIAS DE APRENDIZAJE	EVALUACION DE LOS APRENDIZAJES	MATERIALES DIDÁCTICOS DISPONIBLES	CLAVE BIBLIO-GRÁFICA
7	2.1 Procesos de integración económica en Europa: de la CECA, CEE y Euratom a la Constitución Europea	Investigación documental sobre los contenidos del tema de aprendizaje, incluyendo la síntesis de prensa. Diseño y elaboración de un cuadro comparativo de los temas 2.2 al 2.2.4. De manera individual Investigación y elaboración de fichas técnicas por equipos sobre la política comercial	Ensayo sobre los temas investigados 40%	Antología. Casos Prácticos. Estudios de Caso. Presentaciones en Power Point. Banco de reactivos.	8B
8	2.1.1 Unión Europea				9C
	2.1.2 Zona Euro				
	2.1.3 Asociación Europea de Libre Comercio				
	2.1.4 Espacio Económico Europeo				
9	2.1.5 Acuerdo de Libre Comercio de Europa Central				
	2.2 La Unión Europea: funcionamiento	Diseño y elaboración de un cuadro comparativo de los temas 2.2 al 2.2.4. De manera individual Investigación y elaboración de fichas técnicas por equipos sobre la política comercial	Cuadro comparativo 40%		12B
	2.2.1 Instituciones				
	2.2.2 Política comunes				
	2.2.3 Derecho comunitario				
10	2.2.4 Temas de actualidad				
	2.3 La política comercial de los principales países europeos	Revisión de estadísticas sobre el comercio de Europa	Cuestionario 20%		12B
11	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				
12	2.4 El comercio de Europa en cifras				
	2.4.1 Comercio intracomunitario				
	2.4.2 Comercio extracomunitario				

TERCER PARCIAL

Nombre y número de la(s) unidad(es) temática(s): **III. México y el mercado europeo**

Propósito(s) Específico(s): *Plantea estrategias de negociación a partir de los tratados internacionales y los acuerdos comerciales entre México y Europa.*

SEM	CONTENIDOS	ESTRATEGIAS DE APRENDIZAJE	EVALUACION DE LOS APRENDIZAJES	MATERIALES DIDÁCTICOS DISPONIBLES	CLAVE BIBLIOGRÁFICA
13	3.1 Marco legal de la relación	Investigación documental sobre los contenidos del tema de aprendizaje, incluyendo la síntesis de prensa.	Síntesis escrita de los puntos establecidos 40%	Antología. Casos Prácticos. Estudios de Caso. Presentaciones en Power Point. Banco de reactivos.	1C
14	3.1.1 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.	Análisis de información sobre los programas para la facilitación del comercio	Reporte con el análisis 40%		
16	3.1.2 El Tratado de Libre Comercio entre México y los países de la AELC: Alcance, Aranceles y reglas de origen y Otras disposiciones.	Búsqueda y análisis de información estadística sobre el comercio de México con la Unión Europea	Cuestionario 20%		
17	3.2 Programas para la facilitación del comercio entre la UE y México				
18	3.3 Análisis estadístico de la relación comercial 3.4 Análisis estratégico y plan de negocios				

RETROALIMENTACIÓN:

¡Profesor Julian Mireles, gracias por su apoyo y comprensión, ya está lista su planeación para entregar, ahora lo que procede es:

1.- Entregar al depto. de Innovación Educativa **solamente una carátula en hoja membretada** firmada **por el presidente de academia**, cuidar al momento de la impresión que no se empalmen los títulos de la planeación con los escudos de la hoja membretada.

2.- Si así lo desea puede traer otra copia de la carátula en hoja blanca como acuse para usted.

3.- Ya no es necesario imprimir la planeación ya que ésta se guarda electrónicamente.

¡Muchas gracias, por su compromiso!

Cualquier duda o comentario estoy a sus órdenes.

Atte. Lic. Vero López.

31 de agosto de 2020.