



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 Norteamérica	Nivel: III	Ciclo: 20-2021/1
Propósito de la unidad de aprendizaje: <i>Propone estrategias de negociación y política comercial entre los Estados Unidos Mexicanos, Estados Unidos de América y Canadá de acuerdo a los tratados y normatividad vigentes de los negocios internacionales.</i>		

PRIMER PARCIAL

Nombre y número de la(s) unidad(es) temática(s): U.T. I. Desarrollo histórico, político y gobierno. II. La agenda política de Norteamérica
Propósito(s) Específico(s): U.T. I. Compara el contexto histórico, los sistemas políticos y de gobierno, con base en la interpretación de los procedimientos y características de las tres naciones.
U.T. II. Analiza la agenda trilateral a partir del marco teórico de la agenda política de la región.

SEM	CONTENIDOS	ESTRATEGIAS DE APRENDIZAJE	EVALUACION DE LOS APRENDIZAJES	MATERIALES DIDÁCTICOS DISPONIBLES	CLAVE BIBLIOGRÁFICA	
1	1.1 Antecedentes Históricos 1.1.1 Proceso de colonización: contexto y desarrollo 1.1.2 Independencia: procesos e impactos en la región.	Investigación documental sobre los contenidos del tema de aprendizaje, incluyendo la síntesis de prensa.	Cuadro comparativo de los 3 países que conforman América del Norte y cada uno de los puntos de la unidad temática. 20%	Antología. Casos Prácticos. Estudios de Caso. Presentaciones en Power Point. Banco de reactivos.	1B	
2	1.1.3. Movimiento de revolución: proceso e impactos. 1.2 Doctrinas y corrientes que fundamentan la política exterior	Diseño y elaboración de una línea del tiempo sobre el desarrollo histórico de Norteamérica políticas y corrientes que fundamentan la política exterior, así como el sistema político comparado.	Entrega impresa de la línea del Tiempo sobre el desarrollo histórico de Norteamérica, políticas y corrientes que fundamentan la política exterior, así como el sistema político comparado. 20%		2B	
3	1.2.1 México; las bases de su política exterior 1.2.2 Estados Unidos; las bases de su política exterior 1.2.3 Canadá; las bases de su política exterior	Elaboración de un mapa conceptual	Mapa conceptual 20%			
4	1.3 Sistema Político Comparado: proceso de conformación y desarrollo. 1.3.1. Estructura de gobierno 1.3.2 Partidos Políticos. 1.3.3. Procesos Electorales					

5	1.3.4 Procesos Legislativos 1.3.5 Sistema de Justicia 1.3.6 Sociedad Civil y Grupos de Poder	Investigación documental sobre los contenidos del tema de aprendizaje, incluyendo la síntesis de prensa. Diseño de un cuadro sinóptico en el que se consideren los conceptos básicos De manera individual.	Reporte de la investigación documental 20%		12B
	2.1 Marco teórico conceptual 2.1.1 Asimetría 2.1.2 Poder 2.1.3 Independencia simple y compleja 2.2 Temas de la agenda. 2.2.1 Seguridad regional (ASPAN) 2.2.2. Narcotráfico 2.2.3. Terrorismo 2.2.4. Migración y frontera 2.2.5. Energía 2.2.6 Comercio 2.2.7. Responsabilidad social: efectos en medio ambiente y cambio climático.		Cuadro sinóptico 20%		13B

SEGUNDO PARCIAL

Nombre y número de la(s) unidad(es) temática(s): **III. Política comercial comparada y el Tratado de Libre Comercio**

Propósito(s) Específico(s): *Clasifica políticas y prácticas comerciales a partir de los procesos y logística de los países integrados en el TLCAN, en apego a la normatividad de los negocios internacionales.*

SEM	CONTENIDOS	ESTRATEGIAS DE APRENDIZAJE	EVALUACION DE LOS APRENDIZAJES	MATERIALES DIDÁCTICOS DISPONIBLES	CLAVE BIBLIO-GRÁFICA
7	3.1 Política Comercial Comparada 3.1.1 México y su Política Comercial	Cuadro sinóptico, en el que se visualicen los elementos de la política comercial de Canadá, Estados Unidos y México	Cuadro Sinóptico 30%	Antología. Casos Prácticos. Estudios de Caso. Presentaciones en Power Point. Banco de reactivos.	21B
8	3.1.2 Estados Unidos y su Política Comercial 3.1.3 Canadá y su Política Comercial				
9	3.2. TLCAN 3.2.1. Proceso de Negociación	Mapa conceptual sobre el Tratado de Libre Comercio.	Mapa conceptual 30%		22B
10	3.2.2 Estructura 3.2.3 Aplicaciones	Mapas Conceptuales en los que se establezcan la logística empleada para la aplicación del TLC, en Aeropuertos, Puertos y Fronteras.	Mapas Conceptuales 20%		
11	3.2.4 Evolución 3.2.5 Evaluación del impacto en la región.				
12	3.3 Logística 3.3.1 Aeropuertos				Investigación documental del tema 3.3

3.3.2 Puertos	incluyendo los subtemas 3.3.1-3 En equipo			
3.3.3 Fronteras				

TERCER PARCIAL				
Nombre y número de la(s) unidad(es) temática(s): IV. Cultura de negocios, técnicas y estrategias de negociación				
Propósito(s) Específico(s): <i>Propone estrategias de negociación bilaterales y trilaterales de acuerdo a las técnicas de negociación internacional</i>				

SEM	CONTENIDOS	ESTRATEGIAS DE APRENDIZAJE	EVALUACION DE LOS APRENDIZAJES	MATERIALES DIDÁCTICOS DISPONIBLES	CLAVE BIBLIOGRÁFICA
13	4.1 Cultura de Negocios	Investigación documental sobre los contenidos temáticos	Reporte de la investigación documental 30%	Antología. Casos Prácticos. Estudios de Caso. Presentaciones en Power Point. Banco de reactivos.	
14	4.1.1 México				
15	4.1.2 Estados Unidos				
16	4.1.3 Canadá	Cuadro sinóptico en el que se integren las técnicas de negociación y las estrategias de acceso a mercados empleadas por México, con Estados Unidos y Canadá.	Cuadro sinóptico 30%		
17	4.2 Técnicas de Negociación	Cuadro sinóptico en el que se integren las técnicas de negociación y las estrategias de acceso a mercados empleadas por México, con Estados Unidos y Canadá.	Exposición del cuadro sinóptico 40%		
18	4.2.1 Con Estados Unidos				
	4.2.2 Con Canadá				
	4.3 Formulación de Estrategias				
	4.3.1 Acceso a Mercados				
	4.3.2 Negociación en Temas Bilaterales				

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 agosto 2020.