


ASIGNATURA DE GEOECONOMÍA

UNIDADES DE APRENDIZAJE

1. Competencias	Estructurar un plan de negocios de comercio internacional, a través de estudios y análisis técnicos para fortalecer el desarrollo de los socios comerciales y sus mercados
2. Cuatrimestre	Tercero
3. Horas Teóricas	53
4. Horas Prácticas	37
5. Horas Totales	90
6. Horas Totales por Semana Cuatrimestre	6
7. Objetivo de aprendizaje	El alumno diagnosticará las características geopolíticas de los países, a través del análisis de indicadores geográficos, recursos naturales, infraestructura logística, situación económica y política, para identificar una oportunidad de negocios global y contribuir a la integración económica.

Unidades de Aprendizaje	Horas		
	Teóricas	Prácticas	Totales
I. Geografía universal	30	20	50
II. Economías de mercado	23	17	40
Totales	53	37	90


ELABORÓ:	Comité de Directores de la Carrera de TSU en Operaciones Comerciales Internacionales área NI	REVISÓ:		
APROBÓ:	C. G. U. T.	FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:	Septiembre de 2010	

GEOECONOMÍA


UNIDADES DE APRENDIZAJE

1. Unidad de Aprendizaje	I. Geografía universal
2. Horas Teóricas	30
3. Horas Prácticas	20
4. Horas Totales	50
5. Objetivo de la Unidad de Aprendizaje	El alumno ubicará geográficamente los países, su infraestructura, recursos naturales y principales rutas comerciales para incursionar en los mercados globales

Temas	Saber	Saber hacer	Ser
Introducción a la geografía	<p>Identificar el concepto y principios de geografía universal</p> <p>Identificar los principales indicadores geográficos como: demografía, clima, orografía, potamología, fronteras, capitales, principales ciudades, huso horario, idioma y moneda</p> <p>Reconocer los tipos de infraestructura logística de un país: Redes de comunicación, transporte, redes de comunicación</p> <p>Identificar el concepto y características de la geopolítica</p>	<p>Determinar los principales indicadores geográficos y la infraestructura logística de un país determinado</p>	<p>Analítico</p> <p>Deductivo</p> <p>Preciso</p> <p>Organizado</p> <p>Autogestivo</p> <p>Responsable</p>

ELABORÓ:	Comité de Directores de la Carrera de TSU en Operaciones Comerciales Internacionales área NI	REVISÓ:		
APROBÓ:	C. G. U. T.	FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:	Septiembre de 2010	


Temas	Saber	Saber hacer	Ser
Recursos naturales	Identificar los recursos naturales de cada país y su relevancia económica y comercial: - Agrícola - Forestal - Pesquero - Minería - Energético	Determinar los recursos naturales de un país específico, y su relevancia económica y comercial	Analítico Deductivo Preciso Organizado Autogestivo Responsable
Rutas comerciales	Identificar las principales rutas comerciales de la triada entre América, Europa y Asia considerando: -Rutas comerciales terrestres -Rutas comerciales marítimas -Rutas comerciales áreas	Proponer alternativas de rutas comerciales conforme a las necesidades de la organización	Analítico Deductivo Preciso Organizado Autogestivo Responsable

ELABORÓ:	Comité de Directores de la Carrera de TSU en Operaciones Comerciales Internacionales área NI	REVISÓ:		
APROBÓ:	C. G. U. T.	FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:	Septiembre de 2010	

GEOECONOMÍA

PROCESO DE EVALUACIÓN

Resultado de aprendizaje	Secuencia de aprendizaje	Instrumentos y tipos de reactivos
<p>A partir de un caso de una región geográfica, elaborará un informe que contenga:</p> <ul style="list-style-type: none">- Indicadores geográficos- Infraestructura logística- Recursos naturales de relevancia económica y comercial- Propuestas de rutas comerciales con su representación gráfica y justificación	<ol style="list-style-type: none">1. Identificar los indicadores geográficos de un país2. Identificar las principales infraestructuras (terrestre, portuaria, aeroportuaria y ferroviaria) de los países3. Comprender la relevancia económica y comercial de los recursos naturales de una región específica4. Identificar las rutas comerciales entre América, Europa y Asia	<p>Estudio de casos Lista de cotejo</p>

ELABORÓ:	Comité de Directores de la Carrera de TSU en Operaciones Comerciales Internacionales área NI	REVISÓ:		
APROBÓ:	C. G. U. T.	FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:	Septiembre de 2010	


GEOECONOMÍA

PROCESO ENSEÑANZA APRENDIZAJE

Métodos y técnicas de enseñanza	Medios y materiales didácticos
Tareas de investigación Análisis de casos Equipos colaborativos	Materiales impresos Cartografía Equipo Multimedia Internet

ESPACIO FORMATIVO

Aula	Laboratorio / Taller	Empresa
X		


ELABORÓ:	Comité de Directores de la Carrera de TSU en Operaciones Comerciales Internacionales área NI	REVISÓ:		
APROBÓ:	C. G. U. T.	FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:	Septiembre de 2010	

GEOECONOMÍA


UNIDADES DE APRENDIZAJE

1. Unidad de aprendizaje	II. Economías de mercado
2. Horas Teóricas	23
3. Horas Prácticas	17
4. Horas Totales	40
5. Objetivo de la Unidad de Aprendizaje	El alumno propondrá oportunidades de negocios entre países, para contribuir a la integración económica

Temas	Saber	Saber hacer	Ser
Economías emergentes y desarrolladas	<p>Identificar el concepto y características de la economía de un país.</p> <p>Identificar el concepto y características de los mercados emergentes y desarrollados</p> <p>Identificar las etapas de desarrollo económico de los países emergentes:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Sociedad tradicional - Condiciones para el despegue - Despegue - Madurez - Consumo masivo 	Determinar la etapa de desarrollo económico de un país	<p>Analítico</p> <p>Deductivo</p> <p>Preciso</p> <p>Organizado</p> <p>Autogestivo</p> <p>Responsable</p>

ELABORÓ:	Comité de Directores de la Carrera de TSU en Operaciones Comerciales Internacionales área NI	REVISÓ:		
APROBÓ:	C. G. U. T.	FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:	Septiembre de 2010	


Temas	Saber	Saber hacer	Ser
Integración económica	<p>Identificar el concepto de modelo económico contemporáneos, sus tipos y características</p> <p>Reconocer las características de las etapas de integración económica y los bloques comerciales existentes</p> <p>Identificar los factores requeridos para mejorar la integración económica existente</p>	Proponer oportunidades de negocios con otros países de bloques comerciales existentes	<p>Analítico</p> <p>Deductivo</p> <p>Preciso</p> <p>Organizado</p> <p>Autogestivo</p> <p>Responsable</p>

ELABORÓ:	Comité de Directores de la Carrera de TSU en Operaciones Comerciales Internacionales área NI	REVISÓ:		
APROBÓ:	C. G. U. T.	FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:	Septiembre de 2010	

GEOECONOMÍA

PROCESO DE EVALUACIÓN

Resultado de aprendizaje	Secuencia de aprendizaje	Instrumentos y tipos de reactivos
<p>A partir de un caso, elaborará un reporte de la integración económica de tres países, que incluya:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Tipo de economías de los países participantes - Etapas de la integración económica - Propuesta de oportunidades de negocio 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Identificar el concepto y características de la economía de un país 2. Identificar el concepto y características de los mercados emergentes y desarrollados 3. Comprender las etapas de desarrollo económico de los países emergentes 4. Identificar los factores requeridos para mejorar la integración económica existente 5. Proponer alternativas de integración económica 	<p>Estudio de casos Lista de cotejo</p>

ELABORÓ:	Comité de Directores de la Carrera de TSU en Operaciones Comerciales Internacionales área NI	REVISÓ:		
APROBÓ:	C. G. U. T.	FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:	Septiembre de 2010	


GEOECONOMÍA

PROCESO ENSEÑANZA APRENDIZAJE

Métodos y técnicas de enseñanza	Medios y materiales didácticos
Tareas de investigación Análisis de casos Debate	Materiales impresos Equipo Multimedia Internet

ESPACIO FORMATIVO


Aula	Laboratorio / Taller	Empresa
X		

ELABORÓ:	Comité de Directores de la Carrera de TSU en Operaciones Comerciales Internacionales área NI	REVISÓ:		
APROBÓ:	C. G. U. T.	FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:	Septiembre de 2010	

GEOECONOMÍA

CAPACIDADES DERIVADAS DE LAS COMPETENCIAS PROFESIONALES A LAS QUE CONTRIBUYE LA ASIGNATURA


Capacidad	Criterios de Desempeño
Identificar socios comerciales (países) conforme a información geográfica, cartográfica, política, cultural y económica, para identificar la viabilidad comercial con la organización.	Elabora un informe con las características de la estructura socioeconómica de dos socios comerciales de México que incluya: <ul style="list-style-type: none">- Aspectos geográficos (ubicación, huso horario, capital, principales ciudades, puertos y aeropuertos del país)- Aspectos culturales (breve reseña histórica, idioma, usos y costumbres)- Aspectos económicos (actividad productiva, balanza comercial, PIB)- Aspectos Políticos (situación política, acuerdos comerciales)

ELABORÓ:	Comité de Directores de la Carrera de TSU en Operaciones Comerciales Internacionales área NI	REVISÓ:		
APROBÓ:	C. G. U. T.	FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:	Septiembre de 2010	

GEOECONOMÍA

FUENTES BIBLIOGRÁFICAS

Autor	Año	Título del Documento	Ciudad	País	Editorial
Venegas Q., Lucia	(2009)	<i>Geografía</i>	Mexico D.F	México	St Editores
Ceniceros, Eva Fabian	(2000)	<i>Geografía Económica</i>	Mexico D.F	México	Mc Graw Hill
Wallerstein, Immanuel	(2007)	<i>Geopolítica y Geocultura: Ensayos sobre el moderno sistema mundial</i>	Barcelona	España	Kairos
Vietor H.K., Richard	(2008)	<i>Como compiten los países: Estrategia, Estructura y Gobierno de la Economía Global</i>	Barcelona	España	Ediciones Deusto
De la Torre, José	(2009)	<i>Geografía</i>	Mexico D.F	México	Mc Graw Hill
Daniels D, John	(2009)	<i>Negocios Internacionales</i>	Mexico D.F	México	Pearson Prentice Hall
Czinkota R, Michael	(2007)	<i>Negocios Internacionales</i>	Mexico D.F	México	International Thomson Editores

ELABORÓ:	Comité de Directores de la Carrera de TSU en Operaciones Comerciales Internacionales área NI	REVISÓ:		
APROBÓ:	C. G. U. T.	FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:	Septiembre de 2010	