

**TÉCNICO SUPERIOR UNIVERSITARIO EN
DESARROLLO DE NEGOCIOS ÁREA SERVICIOS
POSVENTA AUTOMOTRIZ**



COMPETENCIAS PROFESIONALES

ASIGNATURA DE ECONOMÍA

1. Competencias	Administrar el proceso de comercialización de productos y servicios a partir del diagnóstico de mercado, estrategias de venta y herramientas administrativas, con la finalidad de satisfacer las necesidades del cliente, para contribuir a la competitividad y posicionamiento nacional e internacional de la organización.
2. Cuatrimestre	Primero
3. Horas Teóricas	35
4. Horas Prácticas	55
5. Horas Totales	90
6. Horas Totales por Semana Cuatrimestre	6
7. Objetivo de Aprendizaje	El alumno interpretará el comportamiento del mercado, a través del análisis de agentes económicos para valorar oportunidades de negocios.

Unidades de Aprendizaje	Horas		
	Teóricas	Prácticas	Totales
I. Fundamentos de economía	15	0	15
II. Microeconomía	10	35	45
III. Macroeconomía	10	20	30
Totales	35	55	90


ELABORÓ:	Comité de Directores de la Carrera de TSU en Desarrollo de Negocios área Servicios Posventa Automotriz	REVISÓ:	Dirección Académica	
APROBÓ:	C. G. U. T. y P.	FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:	Septiembre de 2017	

ECONOMÍA

UNIDADES DE APRENDIZAJE

1. Unidad de Aprendizaje	I. Fundamentos de Economía
2. Horas Teóricas	15
3. Horas Prácticas	0
4. Horas Totales	15
5. Objetivo de la Unidad de Aprendizaje	El alumno identificará la evolución de las doctrinas económicas para comprender los problemas contemporáneos.


Temas	Saber	Saber hacer	Ser
La Economía y su Clasificación	Identificar el concepto de economía y su clasificación desde el punto objetivo y subjetivo: - Microeconomía y Macroeconomía - Política Económica y Economía Política Identificar la importancia de la economía en el ámbito de los negocios.		Responsable Puntual Disciplinado Habilidad de comunicarse correctamente Tolerante Investigador Respetuoso Trabajo en equipo
Doctrinas Económicas	Identificar la evolución de las doctrinas económicas: - Feudalismo - Mercantilismo - Liberalismo Económico - Capitalismo - Socialismo Diferenciar los problemas centrales en los sistemas económicos.		Responsable Puntual Habilidad de comunicarse correctamente Analítico Investigador Trabajo en equipo Respetuoso

ELABORÓ:	Comité de Directores de la Carrera de TSU en Desarrollo de Negocios área Servicios Posventa Automotriz	REVISÓ:	Dirección Académica	
APROBÓ:	C. G. U. T. y P.	FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:	Septiembre de 2017	

ECONOMÍA

PROCESO DE EVALUACIÓN

Resultado de aprendizaje	Secuencia de aprendizaje	Instrumentos y tipos de reactivos
Elaborar un documento que contenga: - Concepto de economía - Clasificación de la economía - Cuadro comparativo de las doctrinas económicas donde identifique los problemas centrales - Reflexión personal	1. Comprender el concepto de economía y su importancia en el ámbito de los negocios. 2. Identificar la clasificación de la economía desde el punto de vista objetivo y subjetivo. 3. Analizar la evolución de las doctrinas económicas y sus principales problemáticas.	Ensayo Rúbrica

ELABORÓ:	Comité de Directores de la Carrera de TSU en Desarrollo de Negocios área Servicios Posventa Automotriz	REVISÓ:	Dirección Académica	
APROBÓ:	C. G. U. T. y P.	FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:	Septiembre de 2017	


ECONOMÍA

PROCESO ENSEÑANZA APRENDIZAJE

Métodos y técnicas de enseñanza	Medios y materiales didácticos
Discusión en grupo Realización de trabajos de investigación Equipos colaborativos	Materiales impresos Equipo multimedia Internet Biblioteca digital Pintarrón

ESPACIO FORMATIVO

Aula	Laboratorio / Taller	Empresa
X		


ELABORÓ:	Comité de Directores de la Carrera de TSU en Desarrollo de Negocios área Servicios Posventa Automotriz	REVISÓ:	Dirección Académica	
APROBÓ:	C. G. U. T. y P.	FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:	Septiembre de 2017	

ECONOMÍA


UNIDADES DE APRENDIZAJE

1. Unidad de Aprendizaje	II. Microeconomía
2. Horas Teóricas	10
3. Horas Prácticas	35
4. Horas Totales	45
5. Objetivo de la Unidad de Aprendizaje	El alumno interpretará el comportamiento de la oferta y demanda para la toma de decisiones del mercado.

Temas	Saber	Saber hacer	Ser
Consumo	<p>Distinguir el concepto de demanda y los elementos para expresarla:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Tabla - Gráfica - Fórmula <p>Comprender la Ley de la Demanda y sus determinantes:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Gustos - Ingresos - Precio de Bienes Sustitutos - Precio de Bienes Complementarios - Tamaño de la población <p>Comprender el concepto de elasticidad de la demanda:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Elasticidad del Precio - Elasticidad del Ingreso - Elasticidad Cruzada 	Interpretar el comportamiento de la demanda de bienes y servicios.	<p>Responsable</p> <p>Puntual</p> <p>Honesto</p> <p>Disciplinado</p> <p>Ético</p> <p>Habilidad de comunicarse correctamente</p> <p>Investigador</p> <p>Respetuoso</p> <p>Toma de decisiones</p> <p>Trabajo en equipo</p>

ELABORÓ:	Comité de Directores de la Carrera de TSU en Desarrollo de Negocios área Servicios Posventa Automotriz	REVISÓ:	Dirección Académica	
APROBÓ:	C. G. U. T. y P.	FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:	Septiembre de 2017	


Temas	Saber	Saber hacer	Ser
Producción	<p>Distinguir el concepto de oferta y los elementos para expresarla:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Tabla - Gráfica - Fórmula <p>Comprender la Ley de la Oferta y sus determinantes:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Costos - Técnicas de Producción - Impuestos - Subsidios - Número de oferentes <p>Comprender el concepto de elasticidad de la oferta:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Elasticidad del Precio 	<p>Interpretar el comportamiento de la oferta de bienes y servicios.</p>	<p>Responsable</p> <p>Puntual</p> <p>Honesto</p> <p>Disciplinado</p> <p>Ético</p> <p>Habilidad de comunicarse correctamente</p> <p>Investigador</p> <p>Respetuoso</p> <p>Toma de decisiones</p> <p>Trabajo en equipo</p>
Mercado	<p>Identificar el punto de equilibrio del mercado:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Precio de Equilibrio - Cantidad de Equilibrio - Escasez - Excedentes <p>Distinguir los tipos de mercado:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Por área geográfica - En función a lo que se ofrece - Con base en los satisfactores - Según el tiempo de formación del precio - De acuerdo a la competencia - Informal e ilegal 	<p>Determinar el punto de equilibrio del mercado.</p>	<p>Responsable</p> <p>Puntual</p> <p>Honesto</p> <p>Disciplinado</p> <p>Ético</p> <p>Analítico</p> <p>Habilidad de comunicarse correctamente</p> <p>Investigador</p> <p>Respetuoso</p> <p>Toma de decisiones</p> <p>Trabajo en equipo</p>

ELABORÓ:	Comité de Directores de la Carrera de TSU en Desarrollo de Negocios área Servicios Posventa Automotriz	REVISÓ:	Dirección Académica	
APROBÓ:	C. G. U. T. y P.	FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:	Septiembre de 2017	

ECONOMÍA

PROCESO DE EVALUACIÓN

Resultado de aprendizaje	Secuencia de aprendizaje	Instrumentos y tipos de reactivos
<p>A partir de un caso práctico, elaborar un reporte de punto de equilibrio del mercado que contenga:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Precio de Equilibrio - Cantidad de Equilibrio - Escasez - Excedente - Análisis de la Demanda: - Conclusiones y recomendaciones 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Comprender el concepto de demanda y los elementos para expresarla. 2. Interpretar la Ley de la demanda, sus determinantes y elasticidades. 3. Comprender el concepto de la oferta y los elementos para expresarla. 4. Interpretar la Ley de la oferta, sus determinantes y Elasticidad. 5. Determinar el punto de equilibrio del mercado. 	<p>Estudio de casos</p> <p>Rúbrica</p>

ELABORÓ:	Comité de Directores de la Carrera de TSU en Desarrollo de Negocios área Servicios Posventa Automotriz	REVISÓ:	Dirección Académica	
APROBÓ:	C. G. U. T. y P.	FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:	Septiembre de 2017	


ECONOMÍA

PROCESO ENSEÑANZA APRENDIZAJE

Métodos y técnicas de enseñanza	Medios y materiales didácticos
Análisis de casos Discusión en grupo Realización de trabajos de investigación	Materiales impresos Equipo multimedia Internet Biblioteca digital Pintarrón

ESPACIO FORMATIVO

Aula	Laboratorio / Taller	Empresa
X		


ELABORÓ:	Comité de Directores de la Carrera de TSU en Desarrollo de Negocios área Servicios Posventa Automotriz	REVISÓ:	Dirección Académica	
APROBÓ:	C. G. U. T. y P.	FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:	Septiembre de 2017	

ECONOMÍA


UNIDADES DE APRENDIZAJE

1. Unidad de Aprendizaje	III. Macroeconomía
2. Horas Teóricas	10
3. Horas Prácticas	20
4. Horas Totales	30
5. Objetivo de la Unidad de Aprendizaje	El alumno interpretará el comportamiento de la oferta y demanda para la toma de decisiones del mercado.

Temas	Saber	Saber hacer	Ser
Política Fiscal	<p>Identificar el concepto de política fiscal, los ciclos económicos, las fuentes de financiamiento del estado y presupuesto.</p> <p>Distinguir la clasificación de la política fiscal: - Expansiva y contractiva.</p>	Valorar la pertinencia de la política fiscal en la realización de actividades comerciales.	Responsable Puntual Honesto Disciplinado Ético Analítico Habilidad de comunicarse correctamente Investigador Respetuoso Toma de decisiones Trabajo en equipo
Política Monetaria	<p>Identificar el concepto de política monetaria, tipo de cambio, tipos de dinero, funciones del dinero y del banco central.</p> <p>Distinguir la clasificación de la política monetaria: - Expansiva y contractiva.</p>	Valorar la pertinencia de la política monetaria en la realización de actividades comerciales.	Responsable Puntual Honesto Disciplinado Ético Analítico Habilidad de comunicarse correctamente Investigador Respetuoso Toma de decisiones Trabajo en equipo

ELABORÓ:	Comité de Directores de la Carrera de TSU en Desarrollo de Negocios área Servicios Posventa Automotriz	REVISÓ:	Dirección Académica	
APROBÓ:	C. G. U. T. y P.	FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:	Septiembre de 2017	


Temas	Saber	Saber hacer	Ser
Cuentas Nacionales	Identificar el concepto de cuentas nacionales y su clasificación: - Cuenta de producto e Ingreso Nacional - Cuenta de flujo de fondo - Matriz de insumo y producto - Balanza de pagos - Balanza comercial	Detectar oportunidades comerciales de negocios.	Responsable Puntual Honesto Disciplinado Ético Analítico Habilidad de comunicarse correctamente Investigador Respetuoso Toma de decisiones Trabajo en equipo

ELABORÓ:	Comité de Directores de la Carrera de TSU en Desarrollo de Negocios área Servicios Posventa Automotriz	REVISÓ:	Dirección Académica	
APROBÓ:	C. G. U. T. y P.	FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:	Septiembre de 2017	

ECONOMÍA

PROCESO DE EVALUACIÓN

Resultado de aprendizaje	Secuencia de aprendizaje	Instrumentos y tipos de reactivos
A partir de un caso práctico, elaborar un ensayo sobre la pertinencia de realizar negocios en un país, que contenga: - Valoración de la política fiscal - Valoración de la política monetaria - Análisis de las cuentas nacionales - Conclusiones y recomendaciones	<ol style="list-style-type: none">1. Comprender los ciclos económicos y su clasificación.2. Identificar el concepto de política fiscal y sus elementos.3. Identificar el concepto de política monetaria y sus elementos.4. Interpretar las cuentas nacionales elementales.5. Analizar la política fiscal, monetaria y nacional de un país.	Estudio de casos Rúbrica

ELABORÓ:	Comité de Directores de la Carrera de TSU en Desarrollo de Negocios área Servicios Posventa Automotriz	REVISÓ:	Dirección Académica	
APROBÓ:	C. G. U. T. y P.	FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:	Septiembre de 2017	


ECONOMÍA

PROCESO ENSEÑANZA APRENDIZAJE

Métodos y técnicas de enseñanza	Medios y materiales didácticos
Análisis de casos Discusión en grupo Realización de trabajos de investigación	Materiales impresos Equipo multimedia Internet Biblioteca digital Pintarrón

ESPACIO FORMATIVO


Aula	Laboratorio / Taller	Empresa
X		

ELABORÓ:	Comité de Directores de la Carrera de TSU en Desarrollo de Negocios área Servicios Posventa Automotriz	REVISÓ:	Dirección Académica	
APROBÓ:	C. G. U. T. y P.	FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:	Septiembre de 2017	


ECONOMÍA

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

Capacidad	Criterios de Desempeño
Diagnosticar la situación de la empresa a través del uso de herramientas financieras, administrativas y de investigación, así como análisis de las áreas funcionales, para planificar el proceso de comercialización	<p>Elabora un diagnóstico de la empresa que incluya:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Filosofía organizacional - Objetivos organizacionales - Análisis financiero: <ul style="list-style-type: none"> - Método Vertical <ul style="list-style-type: none"> * Razones financieras * Porcientos integrales * Punto crítico - Método horizontal <ul style="list-style-type: none"> * Tendencias * Variaciones porcentuales - Capacidad instalada - Posicionamiento en el mercado - Análisis del producto - Canales de distribución - Competitividad de la fuerza de ventas - Comportamiento de la cartera de clientes - Percepción de los públicos - Identifica fortalezas y debilidades.
Determinar el posicionamiento de la competencia mediante el estudio de sus ventajas competitivas, debilidades, uso de métodos y técnicas, para identificar las oportunidades de la organización en el mercado.	<p>Entrega un análisis de la competencia que contenga:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Participación en el mercado - Posicionamiento en el mercado - Matriz de ventajas competitivas y comparativas: <ul style="list-style-type: none"> - precio, - Calidad del producto, - Calidad en el servicio, - Canales de distribución, - Tiempo de entrega, - Publicidad, - Condiciones de pago, - Seguimiento posventa - Análisis e interpretación de resultados - Detección de oportunidades

ELABORÓ:	Comité de Directores de la Carrera de TSU en Desarrollo de Negocios área Servicios Posventa Automotriz	REVISÓ:	Dirección Académica	
APROBÓ:	C. G. U. T. y P.	FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:	Septiembre de 2017	


Capacidad	Criterios de Desempeño
Realizar investigaciones de mercado nacionales e internacionales mediante un análisis del entorno y el uso de métodos cuantitativos y cualitativos, para la toma de decisiones comerciales	Presenta un informe de la investigación de mercados que contenga: - Resumen Ejecutivo - Planteamiento de la Investigación (problema, objetivo, hipótesis, metodología de la investigación, propuesta técnica, instrumento para la recolección de información) - Recolección y tratamiento de datos - Análisis e Interpretación de Resultados - Conclusiones y Recomendaciones
Formular ideas de negocios nacionales e internacionales a través de la metodología de proyectos de negocios, para aprovechar las oportunidades detectadas	Presenta un anteproyecto a nivel perfil que contenga: Resumen Ejecutivo Definición del bien o servicio Análisis de Mercado Análisis Técnico: - Organizacional, - Legal, - Producción, - Impacto Ambiental Análisis Financiero Análisis de pre factibilidad Conclusiones
Elaborar programas de ventas con base en pronósticos de ventas, y mediante el análisis de recursos y el diseño de estrategias, para lograr las metas comerciales.	Elabora un programa de ventas que contenga: - Pronóstico - Objetivos - Metas - Estrategias - Presupuestos - Calendarización de Actividades

ELABORÓ:	Comité de Directores de la Carrera de TSU en Desarrollo de Negocios área Servicios Posventa Automotriz	REVISÓ:	Dirección Académica	
APROBÓ:	C. G. U. T. y P.	FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:	Septiembre de 2017	

ECONOMÍA

FUENTES BIBLIOGRÁFICAS

Autor	Año	Título del Documento	Ciudad	País	Editorial
Dornbusch, Rudiger	(2015)	<i>Macroeconomía</i>	Ciudad de México	México	Mc Graw-Hill Education ISBN: 9786071512680
García Fonseca, Cándido	(2012)	<i>Microeconomía: aplicación para la empresa</i>	Ciudad de México	México	Trillas ISBN: 9786071707512
Karl E. Case Ray C. Fair	(2012)	<i>Principios de Microeconomía</i>	Naucalpan de Juárez, Estado de México	México	Pearson Education ISBN: 9786073212397
Parkin, Michael	(2014)	<i>Economía</i>	Naucalpan de Juárez, Estado de México	México	Pearson Education ISBN:9786073222815
Silvestre Méndez, José	(2013)	<i>Fundamentos de Economía</i>	Ciudad de México	México	Mc Graw-Hill Interamericana ISBN: 9786071509819

ELABORÓ:	Comité de Directores de la Carrera de TSU en Desarrollo de Negocios área Servicios Posventa Automotriz	REVISÓ:	Dirección Académica	
APROBÓ:	C. G. U. T. y P.	FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:	Septiembre de 2017	