



Economía II

1. Datos de identificación

Academia		Departamento			
Especialidades en Economía y Negocios		Departamento de Estudios Organizacionales			
Carreras		Área de formación		Tipo	
Licenciatura en Negocios Internacionales		Básica común obligatoria		Curso	
Modalidad		Ciclo	Créditos	Clave	Prerrequisitos
Presencial		2	9	I5324	Economía I
Horas		Relación con otras Unidades de Aprendizaje			
Teoría [60] Práctica [20] Total [80]		En el ciclo que se imparte (relación horizontal)		En otros ciclos (relación vertical)	
		Introducción a los Negocios Internacionales; Matemáticas II		Economía Internacional para los Negocios, Política Comercial Internacional y Matemáticas I.	
Saberes previos					
Posee conocimientos sobre el objeto de estudio de la economía y es capaz de identificar las diferencias entre microeconomía y macroeconomía y entre economía positiva y normativa. Identifica al mercado como un mecanismo de asignación eficiente de recursos entre los diferentes agentes económicos. Conoce y aplica conceptos básicos para el análisis económico como: modelos económicos, análisis marginal, costos de oportunidad, <i>ceteris paribus</i> , escasez y utilidad marginal decreciente. Conoce y emplea indicadores económicos agregados, así como fuentes de información públicas con datos disponibles que le permiten analizar y entender el entorno macroeconómico. Posee conocimientos de álgebra diferencial y resuelve derivadas. Conoce y aplica las reglas de los exponentes. Sabe despejar variables en una ecuación.					
Elaboró		Fecha de elaboración		Actualizó	
Ana Marcela Torres Hernández Marco Antonio Berger García		Enero de 2017		Ana Marcela Torres Hernández Marco Antonio Berger García	
		Fecha de actualización			
		Marzo de 2017			

2. Competencia de la Unidad de Aprendizaje

Comprende los principales conceptos y modelos de la teoría microeconómica y los aplica interrelacionadamente para identificar las variables que afectan el entorno microeconómico de los agentes económicos (consumidores y empresas), lo que le permite formular alternativas de acción que optimicen toma de decisiones de dichos agentes.

Perfil de egreso

La Unidad de Aprendizaje de Economía II contribuye a adquirir fundamentos teórico-prácticos para negociar acuerdos internacionales en el ámbito público y privado a través de conocimientos económicos, jurídicos, sociales y de negociación:
Negociar acuerdos internacionales en el ámbito público y privado mediante conocimientos económicos, jurídicos, sociales y de negociación que se encuentren en la frontera del conocimiento. Asimismo, identificar, diseñar, desarrollar y dar seguimiento a los modelos de internacionalización de empresa.

Consecuentemente, a partir de identificar áreas de oportunidad y generar planes y proyectos de negocios internacionales se desarrolla en un ámbito globalizado, mediante principios de ética y responsabilidad social. Además de un espíritu crítico, incluyente, con compromiso social, autogestivo, adaptable, innovador y con una correcta expresión oral y escrita. Mediante una actitud de mejora continua.

3. Competencias a las cuales contribuye la unidad de aprendizaje

Genéricas	Disciplinares	Profesionales
Busca, procesa y analiza críticamente información procedente de fuentes diversas. Es autocrítico y defiende su postura con pensamiento crítico y propositivo. Aplica de forma ética sus conocimientos y habilidades en su campo laboral. Propicia ambientes que favorece el trabajo en equipo con calidad, calidez y creatividad.	Comprende los conceptos y entiende los principales modelos de análisis de la teoría del consumidor y la teoría del productor. Conoce las metodologías y resuelve problemas de optimización de la teoría microeconómica. Interpreta elecciones de consumo considerando los precios de los productos, preferencias e ingresos de los individuos. Predice posibles equilibrios de mercado con base en el análisis de la interacción de las leyes de oferta y de demanda y de las variables que influyen en su	Desarrolla una estructura ordenada de análisis que le permite identificar y definir problemas reales o potenciales que se presenten en su desempeño profesional. Identifica los elementos y variables a los que se enfrenta para generar un diagnóstico de la situación. Formula posibles acciones para la solución de problemas, tomando en cuenta el diagnóstico y las herramientas con las que cuenta para resolverlo. Identifica las características del entorno microeconómico en el que se desarrollan los



	<p>comportamiento. Proyecta el efecto de las intervenciones directas del estado en la dinámica de mercado. Formula elecciones de producción óptimas. Identifica diferentes estructuras de mercado y contrasta los resultados de equilibrio entre mercados competitivos y no competitivos. Desarrolla la capacidad de argumentar sus opiniones, respuestas y propuestas de acción con base en un marco teórico sólido.</p>	<p>agentes económicos y aplica las herramientas analíticas necesarias para diagnosticar y sugerir decisiones para resolver problemas de optimización.</p>
--	---	---

4. Contenido temático por unidad de competencia

Unidad de competencia 1: Teoría del Consumidor: Elecciones óptimas de Consumo
Examina los principales métodos de optimización de modelos económicos, incluyendo el análisis marginal, la estática comparativa y el análisis de oferta y demanda.
Unidad de competencia 2: Oferta y Demanda
Realiza análisis sobre elecciones de consumo, producción, estructura de mercado, efectos de intervenciones del estado, equilibrios de mercado e interacciones de la oferta y demanda, fundamentados en los modelos teóricos y conceptos de la teoría microeconómica. Además predice resultados de equilibrio de mercado mediante el análisis de la relación de variables y factores que afectan el comportamiento de la Oferta y Demanda.
Unidad de competencia 3: Teoría del Productor: Elecciones óptimas de Producción
Formula propuestas de acción relacionadas con decisiones óptimas de consumo y producción, basados en los principios del modelo de elección racional, tomando en cuenta sus alcances y debilidades.
Unidad de competencia 4: Estructuras de Mercado Competitivo y no Competitivo
Predice los posibles resultados de los equilibrios de mercado, al interrelacionar las variables que influyen en el entorno microeconómico de consumidores o productores e interpreta las implicaciones en eficiencia derivadas de equilibrios en estructuras de mercado no competitivas.

5. Metodología de trabajo docente y acciones del alumno

Metodología	Acción del docente	Acción del estudiante
Aprendizaje basado en problemas.	<p>El profesor diseña situaciones de aprendizaje donde sea necesaria la aplicación de conocimientos sobre conceptos y teorías microeconómicas, ya sea en la solución de problemas del potencial campo laboral del alumno, o en el análisis de problemas microeconómicos contemporáneos. El profesor identifica los conflictos cognitivos y potencia esta oportunidad para el desarrollo de competencias en los alumnos.</p>	<p>El alumno asiste y atiende con atención a las secuencias didácticas de la UA. El alumno comunica sus inquietudes, opiniones y dudas. El alumno participa activamente en las situaciones de aprendizaje. El alumno investiga sobre los problemas microeconómicos contemporáneos para la aplicación concreta de análisis basados en la teoría microeconómica. El alumno trabaja y genera las diversas evidencias de aprendizaje derivadas de las situaciones de aprendizaje (controles de lectura, ensayos, argumentación crítica, resolución de ejercicios o problemas, etc...).</p>

6. Criterios generales de evaluación (desempeño)

Actividad	Producto
<p>Situación-problema de exploración donde el alumno investiga los resultados de la Encuesta Nacional de Ingreso Gasto de los Hogares (ENIGH) más reciente. Tiene el objetivo de investigar la distribución de tipo de gastos con base en nivel de ingresos (por deciles de ingresos), así como conocer el nivel de desigualdad de ingresos en los hogares Mexicanos. El alumno resuelve problemas de identificación-reproducción donde se aplican las herramientas de análisis microeconómico del consumidor (conceptos, gráficas, condiciones de equilibrio, fórmulas) para la resolución de problemas de optimización de utilidad y consumo. Situación problema de integración. Se plantea la descripción de una</p>	<p>Respuesta a preguntas planteadas para guiar la exploración del conocimiento, ligándola con los conceptos de restricción presupuestaria y elección óptima de consumo. (5%) Ejercicios de problemas resueltos y entregados. Se revisan en clase en conjunto con el profesor. (10%)</p>



<p>situación de un problema microeconómico contemporáneo para que haciendo uso de las herramientas analíticas (conceptos, gráficas, condiciones de equilibrio, fórmulas) de la Oferta y la Demanda, el alumno construya la caracterización del problema y proponga estrategias de acción para solucionarlo, con base en argumentos derivados de la teoría microeconómica.</p> <p>Actividades y Ejercicios para evaluar el dominio del conocimiento y utilización de los saberes sobre la teoría del consumidor y de la Oferta y Demanda.</p> <p>Actividad de situación-problema de exploración. Los alumnos revisan el estudio de la OCDE que fue tomado como base para la justificación de la reforma de telecomunicaciones donde la autora construye las funciones de oferta y demanda del mercado de telecomunicaciones en México y calcula el excedente del consumidor y del productor.</p> <p>El alumno resuelve problemas de identificación-reproducción donde aplica las herramientas de análisis microeconómico del productor (conceptos, gráficas, condiciones de equilibrio, fórmulas) para la resolución de problemas de maximización de beneficios, minimización de costos, así como elecciones de cómo y cuánto producir.</p> <p>Actividad de situación-problema de integración. El alumno revisa una resolución de la COFECE sobre un caso real de prácticas monopólicas en México. Haciendo uso de las herramientas analíticas (conceptos, gráficas, condiciones de equilibrio, fórmulas) de mercados no competitivos, el alumno realiza la caracterización del problema y analiza las implicaciones en el equilibrio de mercado de la industria antes y después de la resolución.</p> <p>Actividades y Ejercicios para evaluar el dominio del conocimiento y utilización de los saberes sobre la teoría del productor y de mercados no competitivos.</p>	<p>Hoja de trabajo entregada por equipos y discutida en clase. (10%)</p> <p>Examen Parcial (25%)</p> <p>Reporte de lectura individual guiado con preguntas hacia una lectura e interpretación analítica. (5%)</p> <p>Ejercicios de problemas resueltos y entregados. Se revisan en clase en conjunto con el profesor. (10%)</p> <p>Hoja de trabajo entregada por equipos y discutida en clase. (10%)</p> <p>Examen Final (25%)</p>
--	--

Se recomienda que en cada actividad se practique la autoevaluación y coevaluación con los estudiantes.

7. Perfil deseable del docente

Saberes / Profesión	Habilidades	Actitudes	Valores
<p>Formación académica en los campos de: Economía, Administración o Negocios Internacionales. Experiencia laboral en análisis para la toma de decisiones basadas en conceptos y modelos de la teoría microeconómica del consumidor y/o productor.</p>	<p>Comunicación oral para transmitir de manera incluyente la información, conocimientos, análisis, interpretaciones e implicaciones de los modelos y conceptos de la teoría microeconómica. Generación de incentivos sobre la utilidad de la UA para motivar el conocimiento de la teoría microeconómica. Generación de un diálogo entre los contenidos y las motivaciones e inquietudes de los alumnos, resultantes de las situaciones de aprendizaje diseñadas. Sensibilidad para identificar actitudes del grupo que limiten o propicien la adquisición de conocimientos significativos. Diseño de secuencias didácticas, adaptadas a las necesidades específicas de cada grupo.</p>	<p>Búsqueda permanente de la excelencia académica, didáctica y pedagógica. Interés por mantener una actualización permanente y búsqueda de ejemplos vigentes para el diseño de situaciones de aprendizaje que motiven un efecto utilitario, cognoscitivo o de consolidación en los alumnos. Escucha respetuosa de las intervenciones de los alumnos para generar un ambiente que potencie el en cuanto a su competencia de argumentación oral.</p>	<p>Compromiso por lograr el fin último de transmitir conocimientos y compartir experiencias para generar competencias en los alumnos. Congruencia entre las metas de aprendizaje y de desempeño planteadas con los contenidos y metodologías desarrolladas a lo largo del curso de la UA, así como con los criterios de evaluación. Respeto por los tiempos de aprendizaje de cada alumno, sin comprometer los contenidos y nivel de profundidad necesario para lograr las competencias planteadas para la UA.</p>



8. Bibliografía

Básica para el estudiante

Autor(es)	Título	Editorial	Año	URL
Frank, Robert H.	Microeconomía intermedia: análisis económico y comportamiento	Mc. Graw Hill	2009	Biblioteca CUALTOS
Mankiw, N. Gregory	Principios de economía	Mc. Graw Hill	2012	Biblioteca CUALTOS
Samuelson, Paul A.	Microeconomía con aplicaciones a Latinoamérica	Mc. Graw Hill	2010	Biblioteca CUALTOS
Goolsbee, Austan, Levitt, Steven & Syverson, Chad	Microeconomía	Reverté	2015	Biblioteca CUALTOS
Ramos Valdés, Minerva Evangelina & Flores, María	Microeconomía : Ejercicios prácticos	Pearson	2012	Biblioteca CUALTOS
Stryzowska, Martha	Estimation in Loss of Consumer Surplus Resulting from Excessive Pricing of Telecommunication Prices in Mexico	OCDE	2013	

Complementaria

Autor(es)	Título	Editorial	Año	URL
Wetzstein, Michael E.	Microeconomic theory: concepts and connections		2013	Biblioteca CUALTOS
Méndez Morales, José Silvestre	Fundamentos de economía: para la sociedad del conocimiento		2014	Biblioteca CUALTOS
Arya, Jagdish C.	Matemáticas aplicadas a la administración y Economía	McGraw Hill	2009	Biblioteca CUALTOS
Lind, Douglas A.	Estadística aplicada a los negocios y la economía	Prentice Hall	2012	Biblioteca CUALTOS

Tepatitlán de Morelos, Jalisco, marzo de 2017.

Nombre y firma del Jefe de Departamento de Estudios Organizacionales

Dr. Marco Antonio Berger García

Nombre y firma del Presidente de Academia Especialidades en Economía y Negocios

Dr. Cándido González Pérez