



COLEGIO DE  
BACHILLERES  
DEL ESTADO DE  
BAJA CALIFORNIA  
MR



**SEP**

SECRETARÍA DE  
EDUCACIÓN PÚBLICA

SERIE PROGRAMAS DE ESTUDIO

# ADMINISTRACIÓN DE PEQUEÑOS NEGOCIOS

**3** Tercer  
Semestre

**4** Cuarto  
Semestre

**5** Quinto  
Semestre

**6** Sexto  
Semestre

Componente de Formación para el Trabajo

**SUBSECRETARÍA DE EDUCACIÓN MEDIA SUPERIOR**

**DIRECCIÓN GENERAL DEL BACHILLERATO**

**DIRECCIÓN DE COORDINACIÓN ACADÉMICA**



**ADMINISTRACIÓN DE  
PEQUEÑOS NEGOCIOS**

**PROGRAMA DE ESTUDIOS**

**TERCERO, CUARTO, QUINTO Y SEXTO SEMESTRE**

**DGB**

## DATOS DE LA CAPACITACIÓN

TIEMPO ASIGNADO DE  
LA CAPACITACIÓN: **448 hrs**

---

CRÉDITOS DE LA  
CAPACITACIÓN: **56**

TIEMPO ASIGNADO DE  
LA CAPACITACIÓN POR  
SEMESTRE: **112 hrs**

---

CRÉDITOS DE LA  
CAPACITACIÓN POR  
SEMESTRE: **14**

COMPONENTE DE  
FORMACIÓN: **PARA EL TRABAJO**

---

CAMPO O CAMPOS  
DISCIPLINARES **CIENCIAS SOCIALES**  
AFINES:

**ÍNDICE**

| <b>CONTENIDO</b>                          | <b>PÁGINA</b> |
|---|---------------|
| Fundamentación.                           | 4             |
| Competencias Genéricas.                   | 11            |
| Competencias Profesionales Básicas.       | 14            |
| Módulo I. Emprende productos y servicios. | 15            |
| Módulo II. Gestión empresarial.           | 20            |
| Módulo III. Diseño empresarial.           | 24            |
| Módulo IV. Mezcla de mercadotecnia.       | 28            |
| Evaluación por Competencias.              | 32            |
| Fuentes de Consulta.                      | 34            |
| Créditos.                                 | 37            |
| Directorio.                               | 38            |

## FUNDAMENTACIÓN

Teniendo como referencia el actual desarrollo económico, político, social, tecnológico y cultural de México, la Dirección General del Bachillerato dio inicio a la Actualización de Programas de Estudio integrando elementos tales como los aprendizajes claves, contenidos específicos y aprendizajes esperados, que atienden al Nuevo Modelo Educativo para la Educación Obligatoria. Además de conservar el enfoque basado en competencias, hacen énfasis en el desarrollo de habilidades socioemocionales y abordan temas transversales tomando en cuenta lo estipulado en las políticas educativas vigentes.

Considerando lo anterior, dicha actualización tiene como fundamento el Programa Sectorial de Educación 2013-2018, el cual señala que la Educación Media Superior debe ser fortalecida para contribuir al desarrollo de México a través de la formación de hombres y mujeres en las competencias que se requieren para el progreso democrático, social y económico del país, mismos que son esenciales para construir una nación próspera y socialmente incluyente basada en el conocimiento. Esto se retoma específicamente del objetivo 2, estrategia 2.1., en la línea de acción 2.1.4., que a la letra indica: “Revisar el modelo educativo, apoyar la revisión y renovación curricular, las prácticas pedagógicas y los materiales educativos para mejorar el aprendizaje”.

Asimismo, este proceso de actualización pretende dar cumplimiento a la finalidad esencial del Bachillerato que es: “generar en el estudiantado el desarrollo de una primera síntesis personal y social que le permita su acceso a la educación superior, a la vez que le dé una comprensión de su sociedad y de su tiempo, y lo prepare para su posible incorporación al trabajo productivo”<sup>1</sup>, así como los objetivos del Bachillerato General que expresan las siguientes intenciones formativas: ofrecer una cultura general básica; que comprenda aspectos de la ciencia; de las humanidades y de la técnica; a partir de la cual se adquieran los elementos fundamentales para la construcción de nuevos conocimientos; proporcionar los conocimientos, los métodos, las técnicas y los lenguajes necesarios para ingresar a estudios superiores y desempeñarse de manera eficiente, a la vez que se desarrollan las habilidades y actitudes esenciales sin que ello implique una formación técnica especializada, para la realización de una actividad productiva socialmente útil.

El **Componente de Formación Profesional** aporta al estudiantado elementos que le permiten iniciarse en diversos aspectos del sector productivo, fomentando una actitud positiva hacia el trabajo y en su caso, su integración al mismo. Los módulos que conforman este programa son el resultado del trabajo colegiado con personal docente que imparte esta capacitación en los diferentes planteles del Colegio de Bachilleres del Estado de Baja California, quienes brindan su experiencia y conocimientos, buscando responder a los diferentes contextos existentes en el país, así como a la formación de una ciudadanía socialmente útil, para que el estudiantado cuente con la opción de iniciar una ruta laboral que le promueva una proyección hacia las diferentes modalidades laborales.

---

<sup>1</sup> Diario Oficial de la Federación. (1982). México.

Aunado a ello, en virtud de que la Educación Media Superior debe favorecer la convivencia, el respeto a los derechos humanos y la responsabilidad social, el cuidado de las personas, el entendimiento del entorno, la protección del medio ambiente, la puesta en práctica de las habilidades productivas para el desarrollo integral de los seres humanos, la actualización del presente programa de estudios, incluye temas transversales que según Figueroa de Katra (2005)<sup>2</sup>, enriquecen la labor formativa de manera tal que conectan y articulan los saberes de los distintos sectores de aprendizaje que dotan de sentido a los conocimientos disciplinares, con temas y contextos sociales, culturales y éticos presentes en su entorno; buscan mirar toda la experiencia escolar como una oportunidad para que los aprendizajes integren sus dimensiones cognitivas y formativas, favoreciendo de esta forma una educación incluyente y con equidad.

De igual forma, con base en el fortalecimiento de la educación para la vida, se abordan dentro de este programa de estudios los **temas transversales**, mismos que se clasifican a través de ejes temáticos de los campos Social, Ambiental, Salud y Habilidad Lectora como en el Componente Básico, con la particularidad de que se complementan con características propias de la formación para el trabajo. Dichos temas no son únicos ni pretenden limitar el quehacer educativo en el aula, ya que es necesario tomar en consideración temas propios de cada comunidad, por lo que el personal docente podrá considerar ya sea uno o varios, en función del contexto escolar y de su pertinencia en cada submódulo:

- **Eje transversal Emprendimiento:** se sugiere retomar temas referentes a la detección de oportunidades y puesta en práctica de acciones que contribuyen a la demostración de actitudes tales como iniciativa, liderazgo, trabajo colaborativo, visión, innovación y creatividad, promoviendo la responsabilidad social.
- **Eje transversal Vinculación Laboral:** se recomienda abordar temas referentes a la realización de acciones que permiten al estudiantado identificar los sitios de inserción laboral o autoempleo.
- **Eje transversal Iniciar, Continuar y Concluir sus estudios de nivel superior:** se recomienda abordar temas referentes a los mecanismos que permiten al estudiantado reflexionar sobre la importancia de darle continuidad a sus estudios superiores.

Asimismo, otro aspecto importante que promueve el programa de estudios en la **Interdisciplinabilidad** entre asignaturas del mismo semestre, en donde diferentes disciplinas se conjuntan para trabajar de forma colaborativa para la obtención de resultados en los aprendizajes esperados de manera integral, permitiendo al estudiantado confrontarse a situaciones cotidianas aplicando dichos saberes de forma vinculada.

Por otro lado, en cada submódulo se observa la relación de las competencias genéricas y profesionales básicas, los conocimientos, las habilidades y actitudes que darán como resultado los aprendizajes esperados, permitiendo llevar de la mano al personal docente con el objetivo de generar un desarrollo progresivo no sólo de los conocimientos, sino también de aspectos actitudinales.

---

<sup>2</sup> Figueroa de Katra, L. (2005). Desarrollo curricular y transversalidad. Revista Internacional Educación Global. Vol. 9. Guadalajara, Jalisco. México. Asociación Mexicana para la Educación Internacional. Recuperado de: [http://paideia.synaptium.net/pub/pesegpatt2/tetra\\_ir/tt\\_ponencia.pdf](http://paideia.synaptium.net/pub/pesegpatt2/tetra_ir/tt_ponencia.pdf)

En ese sentido, el **rol docente** dentro del proceso de enseñanza-aprendizaje, tiene un papel fundamental, como lo establece el Acuerdo Secretarial 447, ya que el profesorado que imparte el componente de formación profesional, es quien facilita el proceso educativo al diseñar actividades significativas que promueven el desarrollo de las competencias (conocimientos, habilidades y actitudes); propicia un ambiente de aprendizaje que favorece el **conocimiento social, la colaboración, la toma responsable de decisiones, y la perseverancia** a través del desarrollo de habilidades socioemocionales del estudiantado, tales como la confianza, seguridad, autoestima, entre otras, propone estrategias disciplinares y transversales en donde el objetivo no es la formación de técnicos en diferentes actividades productivas, sino la promoción de las diferentes competencias profesionales básicas que permitan a la población estudiantil del Bachillerato General tener alternativas para iniciar una ruta a su integración laboral, favoreciendo el uso de herramientas tecnológicas de la información y la comunicación; así como el diseño de instrumentos de evaluación que atiendan al enfoque por competencias.

Es por ello que la Dirección General del Bachillerato a través del **Trabajo Colegiado** busca promover una mejor formación docente a partir de la creación de redes de gestión escolar, analizar los indicadores del logro académico del estudiantado, generar técnicas exitosas de trabajo en el aula, compartir experiencias de manera asertiva, exponer problemáticas comunes que presenta el estudiantado respetando la diversidad de opiniones y mejorar la práctica pedagógica, donde es responsabilidad del profesorado: realizar secuencias didácticas innovadoras a partir del análisis de los programas de estudio, promoviendo el desarrollo de habilidades socioemocionales y el abordaje de temas transversales de manera interdisciplinar; rediseñar las estrategias de evaluación y generar materiales didácticos.

Finalmente, este programa de estudios brinda herramientas disciplinares y pedagógicas al personal docente, quienes deberán, a través de los elementos antes mencionados, potenciar el papel de los educandos como gestores autónomos de su propio aprendizaje, promoviendo la participación creativa de las nuevas generaciones en la economía, en el ámbito laboral, la sociedad y la cultura, reforzar el proceso de formación de la personalidad, construir un espacio valioso para la adopción de valores y el desarrollo de actitudes positivas para la vida.

### Enfoque de la disciplina

La capacitación para el trabajo de **Administración de Pequeños Negocios**, se encuentra centrada en el campo disciplinar de las Ciencias Sociales, el cual conforme el Marco Curricular Común tiene la finalidad de cubrir las necesidades de los estudiantes de bachillerato, ya que en él se integran asignaturas que le permitirán abordar aspectos particulares de distintas disciplinas, con la intención de adquirir los elementos necesarios para incorporarse a la vida laboral, favoreciendo un análisis con visión emprendedora sobre los factores y elementos fundamentales que intervienen en la productividad y competitividad de una organización y su relación con el entorno socioeconómico o bien ingresar en el sistema de educación superior.

Aunado a lo anterior, la capacitación tiene como propósito general: Desarrollar competencias y habilidades prácticas que permitan formar en el educando una actitud positiva hacia el trabajo, un espíritu emprendedor y su integración al sector productivo.

En este sentido, el estudiante al cursar esta capacitación, desarrolla las competencias que le permitirán continuar sus estudios universitarios; asimismo, favorece el sentido de apreciación hacia los procesos productivos, porque aunque el bachillerato que se encuentran cursando es general y los prepara para ir a la universidad, es importante que aprendan un oficio y adquieran una actitud positiva para el desempeño de las habilidades adquiridas.

La capacitación para el trabajo de Administración de Pequeños Negocios, es una herramienta valiosa porque con su contenido y estructura propicia el desarrollo como persona visionaria, competente e innovadora. Su finalidad es garantizar el adecuado tránsito de saberes actualizados, que demandan los escenarios locales, nacionales e internacionales.

Para el desarrollo de las actividades de aprendizaje de la capacitación, se utilizarán diversos recursos desde material bibliográfico, videos, investigación de campo, etc., así como realizar actividades prácticas de forma individual o en equipo. Además de aplicar la evaluación de acuerdo al enfoque por competencias ya que este es un proceso continuo de saberes en donde el alumno toma un papel fundamental, y permite obtener evidencias, utilizando la autoevaluación, coevaluación y heteroevaluación.

Finalmente, la capacitación tiene como principal objetivo que el alumno adopte un rol activo y participativo en la construcción de su conocimiento y el desarrollo de sus competencias, así como la contextualización adecuada para resolver los problemas del entorno a los que se enfrenta, ya sea profesionales o personales a través del desarrollo de actividades de forma individual, en equipos o grupal.

Los saberes que se desarrollarán en la capacitación de Administración de Pequeños Negocios, se distribuyen en cuatro Módulos y estos se encuentran divididos en los diferentes semestres de la capacitación, los submódulos que la integran son: Emprendimiento, Investigación de Mercado, Plan de Introducción al Mercado, Plan de Producción, Finanzas Aplicadas, Figura Jurídica, Manual Organizacional, Recursos Humanos, Cultura Organizacional y Mezcla de Mercadotecnia, Comercialización y Servicio al Cliente, mismos que le permiten desempeñarse en una actividad laboral como auxiliar administrativo, además de desarrollar actividades productivas por su propia cuenta con una actitud emprendedora, identificando y aplicando el conocimiento de la empresa y las organizaciones, tomando en cuenta su entorno, el uso eficiente de los recursos y el cuidado del medio ambiente.

A continuación se enlistan los Estándares de Competencia especializados, descritos en el Consejo Nacional de Normalización y Certificación de Competencias Laborales (CONOCER), a los cuales atiende la Capacitación de Administración de Pequeños Negocios.

**EC0094.** Venta de productos, mercancías y servicios de manera personalizada en piso.

**EC0373.** Elaboración de investigación de mercados cuantitativa.

**EC0518.** Venta especializada de productos y servicios.

**EC0448.** Elaboración de programas de competitividad para pequeñas y medianas empresas.

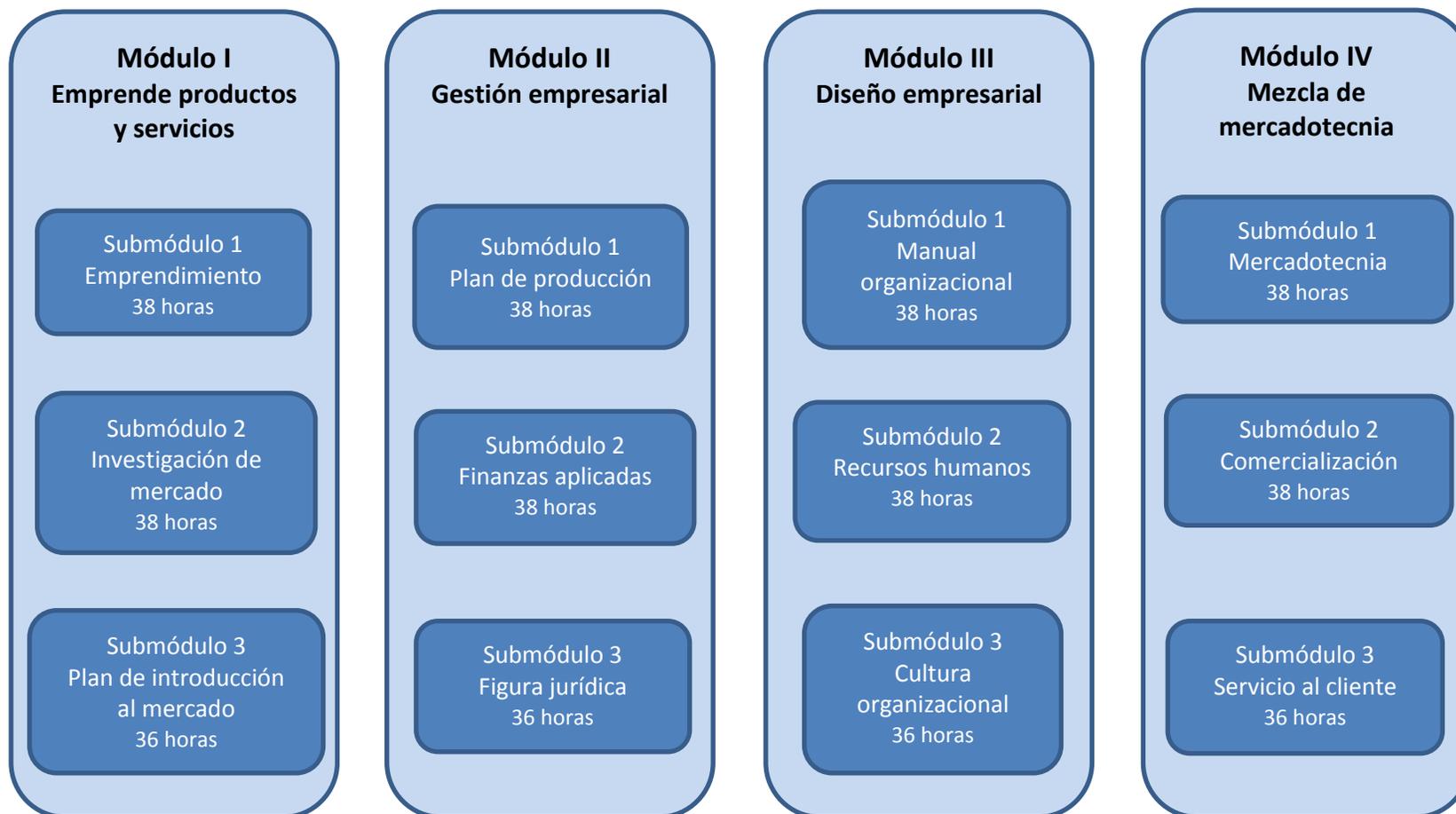
Para brindar a los jóvenes una educación de calidad y la adquisición de las competencias para incorporarse a la educación superior o bien, al mundo laboral, se requiere de personal docente capacitado, con experiencia y con los conocimientos idóneos de los módulos a impartir en la capacitación. Es por eso que se sugiere que el perfil del docente sea acorde a los perfiles profesionales que se especifican a continuación:

- Lic. en Mercadotecnia.
- Lic. en Mercadotecnia y Comercio Internacional.
- Lic. en Mercadotecnia Internacional.
- Lic. en Administración de Mercadotecnia.
- Lic. en Negocios Internacionales.
- Lic. en Administración.
- Lic. en Administración de Empresas.
- Lic. en Comercio Exterior y Aduanas.
- Lic. en Comercio Exterior y Legislación Aduanera.
- Lic. en Comercio Internacional.
- Lic. en Comercio Internacional y Aduanas.
- Lic. en Economía.
- Contador Público.
- Contador Público Internacional.
- Lic. en Contaduría.
- Lic. en Contaduría Fiscal y Pública.
- Lic. en Contaduría Pública.
- Lic. en Administración Pública y Ciencias Políticas.
- Ing. Industrial.

### Ubicación de la capacitación

| 1er. Semestre                   | 2do. Semestre                        | 3er. Semestre  | 4to. Semestre         | 5to. Semestre  | 6to. Semestre  |
|---------------------------------|--------------------------------------|--|-----------------------|--|--|
| Matemáticas I                   | Matemáticas II                       | Matemáticas III  | Matemáticas IV        | Matemáticas V  | Filosofía  |
| Química I                       | Química II                           | Biología I   | Biología II           | Geografía  | Ecología y Medio Ambiente  |
| Ética I                         | Ética II                             | Física I   | Física II             | Estructura Socioeconómica de México  | Historia Universal Contemporánea   |
| Metodología de la Investigación | Introducción a las Ciencias Sociales | Historia de México I   | Historia de México II | Todas las asignaturas que se imparten en cada plantel de 5to. semestre de los Componentes de Formación Básica y Propedéutica | Todas las asignaturas que se imparten en cada plantel de 6to. semestre de los Componentes de Formación Básica y Propedéutica |
| Taller de Lectura y Redacción I | Taller de Lectura y Redacción II     | Literatura I   | Literatura II         |  |  |
| Inglés I                        | Inglés II                            | Inglés III   | Inglés IV             |  |  |
| Informática I                   | Informática II                       | <b>CAPACITACIÓN PARA EL TRABAJO EN ADMINISTRACIÓN DE PEQUEÑOS NEGOCIOS</b> |                       |  |  |
| TUTORÍAS                        |                                      |  |                       |  |  |

## Mapa de la Capacitación



## COMPETENCIAS GENÉRICAS

| COMPETENCIAS GENÉRICAS   | CLAVE |
|--|-------|
| <b>Se autodetermina y cuida de sí.</b>   |       |
| <b>1. Se conoce y valora a sí mismo y aborda problemas y retos teniendo en cuenta los objetivos que persigue.</b>  |       |
| 1.1 Enfrenta las dificultades que se le presentan y es consciente de sus valores, fortalezas y debilidades.  | CG1.1 |
| 1.2 Identifica sus emociones, las maneja de manera constructiva y reconoce la necesidad de solicitar apoyo ante una situación que lo rebase.   | CG1.2 |
| 1.3 Elige alternativas y cursos de acción con base en criterios sustentados y en el marco de un proyecto de vida.  | CG1.3 |
| 1.4 Analiza críticamente los factores que influyen en su toma de decisiones.   | CG1.4 |
| 1.5 Asume consecuencias de sus comportamientos y decisiones.   | CG1.5 |
| 1.6 Administra los recursos disponibles teniendo en cuenta las restricciones para el logro de sus metas.   | CG1.6 |
| <b>2. Es sensible al arte y participa en la apreciación e interpretación de sus expresiones en distintos géneros.</b>  |       |
| 2.1 Valora el arte como manifestación de la belleza y expresión de ideas, sensaciones y emociones.   | CG2.1 |
| 2.2 Experimenta el arte como un hecho histórico compartido que permite la comunicación entre individuos y culturas en el tiempo y el espacio, a la vez que desarrolla un sentido de identidad. | CG2.2 |
| 2.3 Participa en prácticas relacionadas con el arte.   | CG2.3 |
| <b>3. Elige y practica estilos de vida saludables.</b>   |       |
| 3.1 Reconoce la actividad física como un medio para su desarrollo físico, mental y social.   | CG3.1 |
| 3.2 Toma decisiones a partir de la valoración de las consecuencias de distintos hábitos de consumo y conductas de riesgo.  | CG3.2 |
| 3.3 Cultiva relaciones interpersonales que contribuyen a su desarrollo humano y el de quienes lo rodean.   | CG3.3 |
| <b>Se expresa y comunica.</b>  |       |
| <b>4. Escucha, interpreta y emite mensajes pertinentes en distintos contextos mediante la utilización de medios, códigos y herramientas apropiados.</b>  |       |
| 4.1 Expresa ideas y conceptos mediante representaciones lingüísticas, matemáticas o gráficas.  | CG4.1 |
| 4.2 Aplica distintas estrategias comunicativas según quienes sean sus interlocutores, el contexto en el que se encuentra y los objetivos que persigue.   | CG4.2 |
| 4.3 Identifica las ideas clave en un texto o discurso oral e infiere conclusiones a partir de ellas.   | CG4.3 |
| 4.4 Se comunica en una segunda lengua en situaciones cotidianas.   | CG4.4 |
| 4.5 Maneja las tecnologías de la información y la comunicación para obtener información y expresar ideas.  | CG4.5 |

|  |       |
|--|-------|
| <b>Piensa crítica y reflexivamente.</b>  |       |
| <b>5. Desarrolla innovaciones y propone soluciones a problemas a partir de métodos establecidos.</b>   |       |
| 5.1 Sigue instrucciones y procedimientos de manera reflexiva, comprendiendo como cada uno de sus pasos contribuye al alcance de un objetivo.                               | CG5.1 |
| 5.2 Ordena información de acuerdo a categorías, jerarquías y relaciones.   | CG5.2 |
| 5.3 Identifica los sistemas y reglas o principios medulares que subyacen a una serie de fenómenos.   | CG5.3 |
| 5.4 Construye hipótesis y diseña y aplica modelos para probar su validez.  | CG5.4 |
| 5.5 Sintetiza evidencias obtenidas mediante la experimentación para producir conclusiones y formular nuevas preguntas.   | CG5.5 |
| 5.6 Utiliza las Tecnologías de la Información y Comunicación para procesar e interpretar información.  | CG5.6 |
| <b>6. Sustenta una postura personal sobre temas de interés y relevancia general, considerando otros puntos de vista de manera crítica y reflexiva.</b>                     |       |
| 6.1 Elige las fuentes de información más relevantes para un propósito específico y discrimina entre ellas de acuerdo a su relevancia y confiabilidad.                      | CG6.1 |
| 6.2 Evalúa argumentos y opiniones e identifica prejuicios y falacias.  | CG6.2 |
| 6.3 Reconoce los propios prejuicios, modifica sus puntos de vista al conocer nuevas evidencias, e integra nuevos conocimientos y perspectivas al acervo con el que cuenta. | CG6.3 |
| 6.4 Estructura ideas y argumentos de manera clara, coherente y sintética.  | CG6.4 |
| <b>Aprende de forma autónoma.</b>  |       |
| <b>7. Aprende por iniciativa e interés propio a lo largo de la vida</b>  |       |
| 7.1 Define metas y da seguimiento a sus procesos de construcción de conocimiento.  | CG7.1 |
| 7.2 Identifica las actividades que le resultan de menor y mayor interés y dificultad, reconociendo y controlando sus reacciones frente a retos y obstáculos.               | CG7.2 |
| 7.3 Articula saberes de diversos campos y establece relaciones entre ellos y su vida cotidiana.  | CG7.3 |
| <b>Trabaja en forma colaborativa.</b>  |       |
| <b>8. Participa y colabora de manera efectiva en equipos diversos.</b>   |       |
| 8.1 Propone maneras de solucionar un problema o desarrollar un proyecto en equipo, definiendo un curso de acción con pasos específicos.                                    | CG8.1 |
| 8.2 aporta puntos de vista con apertura y considera los de otras personas de manera reflexiva.   | CG8.2 |
| 8.3 Asume una actitud constructiva, congruente con los conocimientos y habilidades con los que cuenta dentro de distintos equipos de trabajo.                              | CG8.3 |

|  |        |
|--|--------|
| <b>Participa con responsabilidad en la sociedad.</b>   |        |
| <b>9. Participa con una conciencia cívica y ética en la vida de su comunidad, región, México y el mundo.</b>   |        |
| 9.1 Privilegia el diálogo como mecanismo para la solución de conflictos.   | CG9.1  |
| 9.2 Toma decisiones a fin de contribuir a la equidad, bienestar y desarrollo democrático de la sociedad.   | CG9.2  |
| 9.3 Conoce sus derechos y obligaciones como mexicano y miembro de distintas comunidades e instituciones, y reconoce el valor de la participación como herramienta para ejercerlos. | CG9.3  |
| 9.4 Contribuye a alcanzar un equilibrio entre el interés y bienestar individual y el interés general de la sociedad.   | CG9.4  |
| 9.5 Actúa de manera propositiva frente a fenómenos de la sociedad y se mantiene informado.   | CG9.5  |
| 9.6 Advierte que los fenómenos que se desarrollan en los ámbitos local, nacional e internacional ocurren dentro de un contexto global interdependiente.                            | CG9.6  |
| <b>10. Mantiene una actitud respetuosa hacia la interculturalidad y la diversidad de creencias, valores, ideas y prácticas sociales.</b>   |        |
| 10.1 Reconoce que la diversidad tiene lugar en un espacio democrático de igualdad de dignidad y derechos de todas las personas, y rechaza toda forma de discriminación.            | CG10.1 |
| 10.2 Dialoga y aprende de personas con distintos puntos de vista y tradiciones culturales mediante la ubicación de sus propias circunstancias en un contexto más amplio.           | CG10.2 |
| 10.3 Asume que el respeto de las diferencias es el principio de integración y convivencia en los contextos local, nacional e internacional.  | CG10.3 |
| <b>11. Contribuye al desarrollo sustentable de manera crítica, con acciones responsables.</b>  |        |
| 11.1 Asume una actitud que favorece la solución de problemas ambientales, en los ámbitos local, nacional e internacional.  | CG11.1 |
| 11.2 Reconoce y comprende las implicaciones biológicas, económicas, políticas y sociales del daño ambiental en un contexto global interdependiente.                                | CG11.2 |
| 11.3 Contribuye al alcance de un equilibrio entre los intereses de corto y largo plazo con relación al ambiente.   | CG11.3 |

## COMPETENCIAS PROFESIONALES BÁSICAS

| COMPETENCIAS PROFESIONALES BÁSICAS   | CLAVE  |
|--|--------|
| 1. Identifica y aplica el espíritu emprendedor y empresarial de su entorno de manera creativa, mediante un anteproyecto de negocio.  | CPBA1  |
| 2. Desarrolla el análisis del mercado potencial mediante la metodología de investigación enfocada a su entorno actual.   | CPBA2  |
| 3. Diseña su plan de introducción al mercado con base a la investigación de su entorno, estableciendo los parámetros necesarios para su proyecto de negocios.  | CPBA3  |
| 4. Analiza y formula los presupuestos necesarios para su plan de producción considerando su entorno actual.  | CPBA4  |
| 5. Aplica y evalúa las diferentes fuentes de financiamiento, estados de resultados proyectados y analiza la información, con el fin de determinar los recursos enfocados a su contexto económico.  | CPBA5  |
| 6. Identifica y selecciona la figura jurídica adecuada para su negocio e investiga los trámites, permisos y licencias necesarios para operatividad en su localidad.  | CPBA6  |
| 7. Diseña la estructura adecuada para su proyecto y elabora el manual de organización, estableciendo las políticas y procedimientos para el desempeño de las funciones del personal, adecuando a las exigencias de los sectores productivos.   | CPBA7  |
| 8. Integra expediente de trabajo y aplica correctamente la normatividad laboral vigente para desarrollar el contrato de trabajo y manuales necesarios para la operación de los recursos humanos de una empresa, adhiriéndose a las medidas de seguridad e higiene de la localidad, respetando el cuidado del medio ambiente. | CPBA8  |
| 9. Diseña la cultura organizacional de un negocio con base a los elementos filosóficos de la empresa y estilos de liderazgo considerando su impacto social y ambiental.  | CPBA9  |
| 10. Elabora los elementos de la mezcla de mercadotecnia aplicados a su proyecto mediante el desarrollo de su creatividad y estrategias para comercialización en su entidad.  | CPBA10 |
| 11. Establece los principales proveedores y necesidades propias del giro de la empresa, y elabora presupuestos para la producción del proyecto de acuerdo a los costos reales de su comunidad.   | CPBA11 |
| 12. Diseña la estrategia de la asistencia del cliente para realizar el proceso de venta de su negocio acorde al giro y necesidades de su entorno.  | CPBA12 |

## DESARROLLO DE MÓDULOS

Módulo

I

## Nombre del Módulo

Emprende productos y servicios.

## Horas asignadas

112

## Propósito del Módulo

Desarrolla un producto y/o servicio creativo e innovador, para llevar a cabo el diseño de un plan de introducción de negocios, impulsando su iniciativa, con una actitud responsable y emprendedora.

Submódulo

1

## Nombre del Submódulo

Emprendimiento.

## Horas asignadas

38

| Interdisciplinariedad                                 | Ejes Transversales   |
|---|--|
| Inglés III.<br>Literatura I.<br>Historia de México I. | Emprendimiento.<br>Vinculación laboral.<br>Iniciar, continuar y concluir sus estudios de nivel superior. |

| CLAVE CG         | CLAVE CPB | Conocimientos Básicos   | Habilidades   | Actitudes  | Aprendizajes esperados   |
|------------------|-----------|---|---|--|--|
| CG 1.4<br>CG 4.1 | CPBA1     | <p>Introducción a la administración de pequeños negocios.</p> <p>Características del espíritu empresarial y emprendedor.</p> <p>Tipos de emprendedores y sus atributos.</p> <p>Diferencias entre emprendedor, empresario y administrador.</p> <p>Liderazgo: El empresario y emprendedor.</p> <p>Proceso emprendedor: Concepto, procesos y tipos.</p> <p>Pasos para la creación de una empresa.</p> <p>Selección de proyecto de negocio: Justificación, nombre y giro.</p> | <p>Reconoce su espíritu emprendedor y creativo.</p> <p>Identifica los tipos de emprendedores de su localidad, nacionales e internacionales.</p> <p>Distingue la diferencia entre emprendedor y empresario.</p> <p>Identifica los pasos efectivos para la creación de la empresa.</p> <p>Selecciona de manera efectiva los conceptos para el desarrollo de su proyecto de negocio.</p> | <p>Escucha y participa activamente.</p> <p>Muestra flexibilidad y apertura a diferentes puntos de vista.</p> <p>Se informa a través de diversas fuentes antes de tomar decisiones.</p> | <p>Distingue conceptos básicos del mundo emprendedor, para seleccionar un producto y/o servicio como proyecto de negocio, mostrando flexibilidad y apertura a diferentes puntos de vista.</p> <p>Practica las características del emprendedor para gestionar y desarrollar proyectos, informándose a través de diversas fuentes antes de tomar decisiones, mostrando iniciativa, compromiso y ética.</p> |

## Submódulo

2

| Nombre del Submódulo      |
|---------------------------|
| Investigación de mercado. |

| Horas asignadas |
|-----------------|
| 38              |

| Interdisciplinariedad             | Ejes Transversales   |
|-----------------------------------|--|
| Matemáticas III.<br>Literatura I. | Emprendimiento.<br>Vinculación laboral.<br>Iniciar, continuar y concluir sus estudios de nivel superior. |

| CLAVE CG                   | CLAVE CPB | Conocimientos Básicos  | Habilidades   | Actitudes   | Aprendizajes esperados  |
|----------------------------|-----------|--|---|---|---|
| CG 4.1<br>CG 6.1<br>CG 8.1 | CPBA2     | <p>Conceptos básicos de investigación de mercado.</p> <p>Fases del estudio de mercado.</p> <p>Tipos de investigación de mercado.</p> <p>Etapas de la investigación de mercado.</p> <p>Desarrollo de la investigación de mercado.</p> | <p>Reconoce los conceptos y fases que integran la investigación de mercado.</p> <p>Ordena e interpreta información obtenida en encuestas.</p> <p>Distingue los tipos y etapas de Investigación de mercado para el desarrollo de un proyecto de negocio.</p> | <p>Se relaciona con las personas de forma colaborativa.</p> <p>Se informa a través de diversas fuentes antes de tomar decisiones.</p> | <p>Aplica la herramienta de investigación de mercados para la toma de decisiones impactando en el desarrollo de proyectos de negocios en un entorno económico y social relacionándose con personas de forma colaborativa.</p> |

## Submódulo

3

| Nombre del Submódulo             |
|----------------------------------|
| Plan de introducción al mercado. |

| Horas asignadas |
|-----------------|
| 36              |

| Interdisciplinariedad        | Ejes Transversales   |
|------------------------------|--|
| Inglés III.<br>Literatura I. | Emprendimiento.<br>Vinculación laboral.<br>Iniciar, continuar y concluir sus estudios de nivel superior. |

| CLAVE CG                   | CLAVE CPB | Conocimientos Básicos   | Habilidades   | Actitudes  | Aprendizajes esperados   |
|----------------------------|-----------|---|---|--|--|
| CG 4.1<br>CG 5.1<br>CG 4.2 | CPBA3     | <p>Identidad corporativa: Misión, visión y valores.</p> <p>Importancia de la misión, visión y valores.</p> <p>Diferencia entre misión y visión.</p> <p>Clasificación de los negocios según su tamaño.</p> <p>¿Qué son las PYMES?</p> <p>Descripción detallada del producto y/o servicio (empaquete, etiqueta, envase, marca).</p> | <p>Reconoce los conceptos e importancia de la misión, visión y valores, en una empresa.</p> <p>Identifica la magnitud de las empresas, y distingue la clasificación de una empresa de producto o servicio.</p> <p>Reconoce los criterios y diseño del producto y/o servicio seleccionado para un proyecto de negocio.</p> | <p>Se relaciona con sus semejantes de forma colaborativa, mostrando disposición al trabajo metódico y organizado.</p> <p>Favorece un pensamiento crítico ante las acciones humanas de impacto ambiental.</p> | <p>Emplea los elementos necesarios en el desarrollo de un plan de negocios para el lanzamiento de un producto o servicio mediante la aplicación del análisis de mercado, con una consciencia ambiental ante las situaciones de su entorno, mostrando disposición al trabajo metódico y organizado.</p> |

|  |  |  |   |  |  |
|--|--|--|---|--|--|
|  |  | <p>Ubicación del negocio.</p> <p>Competencia.</p> <p>Método CANVAS.</p> <p>Plan de introducción para el proyecto de negocio.</p> | <p>Distingue la competencia en el mercado para favorecer en la ubicación de un proyecto de negocio.</p> <p>Identifica los 9 bloques con las características de la empresa que se desea crear.</p> <p>Reconoce los canales de distribución y las estrategias publicitarias necesarias en un proyecto de negocio.</p> |  |  |
|--|--|--|---|--|--|

## Módulo

II

| Nombre del Módulo    |
|----------------------|
| Gestión empresarial. |

| Horas asignadas |
|-----------------|
| 112             |

| Propósito del Módulo  |
|---|
| Elabora estudios financieros, que determinen las necesidades de recursos económicos, su origen y uso futuro a través de la formulación de diversos presupuestos y estados financieros proyectados.  |
| Selecciona la figura jurídica óptima que adoptará la empresa y la realización de los trámites, así como la gestión de permisos y licencias requeridas por el negocio para su operación dentro de un marco de legalidad, favoreciendo su actitud emprendedora, de compromiso, visión, creatividad y la adaptación proactiva. |

## Submódulo

1

| Nombre del Submódulo |
|----------------------|
| Plan de producción.  |

| Horas asignadas |
|-----------------|
| 38              |

| Interdisciplinarietà             | Ejes Transversales   |
|----------------------------------|--|
| Matemáticas IV.<br>Contabilidad. | Emprendimiento.<br>Vinculación laboral.<br>Iniciar, continuar y concluir sus estudios de nivel superior. |

| CLAVE CG         | CLAVE CPB | Conocimientos Básicos   | Habilidades  | Actitudes  | Aprendizajes esperados  |
|------------------|-----------|---|--|--|---|
| CG 4.1<br>CG 6.2 | CPBA4     | <p>Conceptos básicos de los presupuestos.</p> <p>Presupuesto de capital inicial.</p> <p>Presupuesto de bienes de capital.</p> <p>Presupuesto de capital de trabajo.</p> <p>Presupuesto de gastos de operación.</p> <p>Presupuesto de inversiones.</p> <p>Mezcla de recursos.</p> <p>Presupuesto de ingresos por ventas.</p> | <p>Reconoce los conceptos de presupuestos.</p> <p>Estima el total de sus recursos financieros.</p> <p>Reconoce la clasificación del activo fijo con que cuenta.</p> <p>Identifica los principales insumos que forman el producto.</p> <p>Reconoce la importancia de los egresos de la empresa.</p> <p>Identifica los importes de las inversiones necesarias.</p> <p>Analiza las fuentes del financiamiento.</p> <p>Identifica la naturaleza de sus ingresos.</p> | <p>Toma decisiones de manera consciente e informada asumiendo las consecuencias.</p> <p>Se relaciona con las personas de forma colaborativa.</p> <p>Se informa a través de diversas fuentes antes de tomar decisiones.</p> | <p>Emplea los elementos que integran un presupuesto, sus características e importancia para optimizar recursos de un negocio, siendo consciente en la toma de decisiones que repercutan en el bien común de los participantes del negocio.</p> <p>Comprueba la importancia de utilizar una fuente de financiamiento de acuerdo a los recursos iniciales con los que cuenta el negocio, relacionándose con distintas personas de forma colaborativa, para trabajar en equipo y hacer crecer los ingresos de la empresa, desarrollando una actitud ética y responsable.</p> |

## Submódulo

2

| Nombre del Submódulo |
|----------------------|
| Finanzas aplicadas.  |

| Horas asignadas |
|-----------------|
| 38              |

| Interdisciplinariedad   | Ejes Transversales   |
|---|--|
| Matemáticas IV.<br>Tecnologías de la Información y Comunicación.<br>Contabilidad. | Emprendimiento.<br>Vinculación laboral.<br>Iniciar, continuar y concluir sus estudios de nivel superior. |

| CLAVE CG         | CLAVE CPB | Conocimientos Básicos  | Habilidades   | Actitudes  | Aprendizajes esperados   |
|------------------|-----------|--|---|--|--|
| CG 1.5<br>CG 1.6 | CPBA5     | Conocimientos básicos de contabilidad y finanzas.<br><br>Función de los estados financieros básicos.<br><br>Razones financieras.<br><br>Fuentes de financiamiento. | Define los conceptos contables y términos financieros.<br><br>Reconoce la importancia de las diferentes cuentas contables y las clasifica según el estado financiero que corresponda.<br><br>Identifica los rubros contables conforme a cada una de las razones financieras.<br><br>Reconoce la necesidad de contar con una fuente de financiamiento. | Muestra flexibilidad y apertura a diferentes puntos de vista.<br><br>Toma decisiones de manera consciente e informada asumiendo las consecuencias.<br><br>Se relaciona con las personas de forma colaborativa. | Distingue el origen de los rubros contables necesarios en la elaboración de estados financieros para el análisis y toma de decisiones de una empresa, mostrando apertura a diferentes puntos de vista.<br><br>Analiza información de los estados financieros para la toma de decisiones que permitan seleccionar la fuente de financiamiento de manera responsable, consciente y congruente previniendo riesgos económicos y sociales. |

## Submódulo

3

| Nombre del Submódulo |
|----------------------|
| Figura jurídica.     |

| Horas asignadas |
|-----------------|
| 36              |

| Interdisciplinariedad  | Ejes Transversales   |
|--|--|
| Tecnologías de la Información y Comunicación.<br>Contabilidad. | Emprendimiento.<br>Vinculación laboral.<br>Iniciar, continuar y concluir sus estudios de nivel superior. |

| CLAVE CG         | CLAVE CPB | Conocimientos Básicos   | Habilidades  | Actitudes  | Aprendizajes esperados  |
|------------------|-----------|---|--|--|---|
| CG 1.4<br>CG 8.1 | CPBA6     | Persona jurídica.<br><br>Tipo de sociedades.<br><br>Trámites iniciales y operacionales. | Reconoce a la persona física y moral.<br><br>Identifica los tipos de sociedades mercantiles.<br><br>Investiga los trámites necesarios para dar origen y mantener las operaciones de una empresa. | Se relaciona con las personas de forma colaborativa.<br><br>Toma decisiones de manera consciente e informada asumiendo las consecuencias.<br><br>Favorece su propio pensamiento crítico. | Destaca la importancia de la personalidad jurídica de un negocio y los diferentes trámites iniciales, operacionales, ante las dependencias de gobierno, que son necesarios para establecer una empresa, relacionándose de forma respetuosa y colaborativa con las personas de su entorno laboral. |

## Módulo

III

| Nombre del Módulo   |
|---------------------|
| Diseño empresarial. |

| Horas asignadas |
|-----------------|
| 112             |

| Propósito del Módulo  |
|---|
| Diseña la estructura organizacional de una empresa, para establecer las funciones e integración de los equipos de trabajo, aplicando conceptos básicos de liderazgo, motivación y colaboración, favoreciendo el desarrollo de su pensamiento crítico. |

## Submódulo

1

| Nombre del Submódulo   |
|------------------------|
| Manual organizacional. |

| Horas asignadas |
|-----------------|
| 38              |

| Interdisciplinariedad                             | Ejes Transversales   |
|---|--|
| Administración I.<br>Economía I.<br>Sociología I. | Emprendimiento.<br>Vinculación laboral.<br>Iniciar, continuar y concluir sus estudios de nivel superior. |

| CLAVE CG                             | CLAVE CPB | Conocimientos Básicos   | Habilidades  | Actitudes  | Aprendizajes esperados  |
|--------------------------------------|-----------|---|--|--|---|
| CG 4.1<br>CG 5.1<br>CG 8.1<br>CG 8.2 | CPBA7     | <p>Conceptos básicos de administración.</p> <p>Manual de organización y características del tipo de estructura operativas.</p> <p>Políticas y procedimientos esenciales para desempeñar las funciones del personal.</p> | <p>Describe las etapas del proceso administrativo y su aplicación en el ámbito personal y de la empresa.</p> <p>Analiza de manera colaborativa el manual de organización de un proyecto de negocios, estableciendo las actividades a desempeñar en cada uno de los puestos.</p> <p>Describe las políticas y procedimientos esenciales de un proyecto de negocio.</p> | <p>Se relaciona con las personas de forma colaborativa.</p> <p>Reconoce y acepta la diversidad en su contexto.</p> | <p>Emplea las etapas del proceso administrativo en el ámbito personal y organizacional para aplicarlas en el desarrollo de una empresa, de manera ordenada y clara, destacando las funciones, responsabilidades y participación de los miembros de una unidad administrativa.</p> |

## Submódulo

2

## Nombre del Submódulo

Recursos humanos.

## Horas asignadas

38

## Interdisciplinariedad

Administración I.  
Sociología I.  
Ciencias de la Comunicación I.

## Ejes Transversales

Emprendimiento  
Vinculación laboral  
Iniciar, continuar y concluir sus estudios de nivel superior

| CLAVE CG         | CLAVE CPB | Conocimientos Básicos   | Habilidades  | Actitudes  | Aprendizajes esperados  |
|------------------|-----------|---|--|--|---|
| CG 4.1<br>CG 9.3 | CPBA8     | <p>Funciones del área de recursos humanos.</p> <p>Reclutamiento de personal.</p> <p>Selección y contratación de personal.</p> <p>Condiciones básicas de trabajo, con base a la normatividad vigente.</p> <p>Desarrollo de programa y manual de inducción.</p> | <p>Distingue las funciones del área de recursos humanos y los elementos necesarios para el reclutamiento de personal.</p> <p>Analiza los diferentes instrumentos para seleccionar a los trabajadores.</p> <p>Identifica los requisitos básicos para la contratación del personal para un proyecto de negocio.</p> <p>Reconoce las condiciones óptimas de trabajo en base a la normatividad vigente.</p> <p>Construye el programa y manual de inducción de acuerdo a las necesidades de la empresa.</p> | <p>Muestra flexibilidad y apertura a diferentes puntos de vista.</p> <p>Toma decisiones de manera responsable.</p> <p>Respeto las características y diferencias tanto propias, como de otras personas.</p> | <p>Comprueba la importancia y funciones del departamento de recursos humanos, para el proceso de reclutamiento, selección y contratación de personal, contribuyendo a un adecuado desarrollo del negocio, respetando las características de las personas.</p> <p>Emplea las medidas básicas de seguridad e higiene pertinentes para el cumplimiento mínimo obligatorio de acuerdo a la normatividad vigente, tomando decisiones de manera responsable en beneficio del entorno laboral.</p> |

## Submódulo

3

| Nombre del Submódulo    |
|-------------------------|
| Cultura organizacional. |

| Horas asignadas |
|-----------------|
| 36              |

| Interdisciplinariedad  | Ejes Transversales   |
|--|--|
| Administración I.<br>Sociología I.<br>Ciencias de la Comunicación I. | Emprendimiento.<br>Vinculación laboral.<br>Iniciar, continuar y concluir sus estudios de nivel superior. |

| CLAVE CG         | CLAVE CPB | Conocimientos Básicos  | Habilidades  | Actitudes   | Aprendizajes esperados  |
|------------------|-----------|--|--|---|---|
| CG 4.1<br>CG 8.1 | CPBA9     | <p>Conceptos básicos de una cultura organizacional.</p> <p>Proceso motivacional.</p> <p>La naturaleza de liderazgo y de los seguidores.</p> <p>Trabajo colaborativo.</p> | <p>Reconoce la importancia de la estructura organizacional.</p> <p>Identifica los conceptos del proceso motivacional, impulsos, y necesidades para la aplicación en una empresa.</p> <p>Distingue la naturaleza de liderazgo y sus seguidores.</p> <p>Reconoce la dinámica de grupos, naturaleza de los grupos e importancia del trabajo colaborativo en las organizaciones.</p> | <p>Contribuye en la generación de ambientes incluyentes.</p> <p>Favorece un pensamiento crítico ante las acciones humanas de impacto ambiental.</p> | <p>Destaca los elementos de la cultura organizacional que forman la filosofía de una empresa, para clasificar la naturaleza de los diferentes estilos de liderazgo y seguidores, contribuyendo a la generación de ambientes incluyentes en su ámbito laboral.</p> <p>Construye la imagen corporativa para un negocio con impacto social y ambiental, atendiendo las necesidades de su entorno, favoreciendo su pensamiento crítico.</p> |

**Módulo**
**IV**

| Nombre del Módulo        |
|--------------------------|
| Mezcla de mercadotecnia. |

| Horas asignadas |
|-----------------|
| 112             |

| Propósito del Módulo   |
|--|
| Desarrolla la mezcla de mercadotecnia que permita comercializar los productos y servicios seleccionados, con un enfoque de servicio al cliente, favoreciendo su actitud responsable, de respeto y empatía. |

**Submódulo**
**1**

| Nombre del Submódulo |
|----------------------|
| Mercadotecnia.       |

| Horas asignadas |
|-----------------|
| 38              |

| Interdisciplinariedad  | Ejes Transversales   |
|--|--|
| Administración II.<br>Sociología II.<br>Tecnologías de la Información y la Comunicación. | Emprendimiento.<br>Vinculación laboral.<br>Iniciar, continuar y concluir sus estudios de nivel superior. |

| CLAVE CG                   | CLAVE CPB | Conocimientos Básicos  | Habilidades   | Actitudes  | Aprendizajes esperados   |
|----------------------------|-----------|--|---|--|--|
| CG 4.1<br>CG 4.3<br>CG 8.1 | CPBA10    | <p>Conceptos básicos de mercadotecnia, objetivos e importancia.</p> <p>Orientación de la mercadotecnia.</p> <p>Principales funciones de la mercadotecnia.</p> <p>Mezcla de mercadotecnia, concepto y sus elementos.</p> <p>Planeación estratégica de la mercadotecnia.</p> | <p>Analiza las diferentes definiciones de mercadotecnia y distingue los objetivos básicos, así como su importancia.</p> <p>Investiga la orientación de la mercadotecnia en un contexto nacional e internacional.</p> <p>Distingue las funciones de la mercadotecnia.</p> <p>Identifica los conceptos y elementos de la mezcla de mercadotecnia.</p> <p>Analiza el FODA del plan de mercadotecnia.</p> | <p>Se relaciona con sus semejantes de forma colaborativa mostrando disposición al trabajo metódico y organizado.</p> | <p>Distingue los conceptos, objetivos e importancia de la mercadotecnia, identificando sus funciones para la aplicación en un negocio, reconociendo al trabajo en equipo como una manera organizada y metódica para el logro de los objetivos dentro de una empresa.</p> |

## Submódulo

2

| Nombre del Submódulo |
|----------------------|
| Comercialización.    |

| Horas asignadas |
|-----------------|
| 38              |

| Interdisciplinariedad  | Ejes Transversales   |
|--|--|
| Administración II.<br>Tecnologías de la Información y Comunicación.<br>Ciencias de la Comunicación II. | Emprendimiento.<br>Vinculación laboral.<br>Iniciar, continuar y concluir sus estudios de nivel superior. |

| CLAVE CG                   | CLAVE CPB | Conocimientos Básicos   | Habilidades   | Actitudes   | Aprendizajes esperados  |
|----------------------------|-----------|---|---|---|---|
| CG 4.3<br>CG 6.1<br>CG 6.4 | CPBA11    | <p>Concepto, significado de un plan de comercialización.</p> <p>Determinación del precio.</p> <p>Distribución del producto.</p> <p>Red de Ventas: Política de motivación e incentivos para los comerciales.</p> <p>Promoción del producto.</p> <p>Desarrollo de ventas.</p> | <p>Identifica el concepto y significado de plan de comercialización.</p> <p>Identifica los elementos para la determinación del precio.</p> <p>Reconoce el concepto de distribución y distingue sus canales.</p> <p>Distingue los elementos de la política de motivación e incentivos.</p> <p>Expresa de manera creativa, una campaña de publicidad y aplica la mezcla promocional, haciendo uso de las TIC.</p> <p>Reconoce el plan, y las etapas del plan de venta y comercialización.</p> | <p>Se informa a través de diversas fuentes antes de tomar decisiones.</p> <p>Afronta retos asumiendo la frustración como parte de un proceso.</p> | <p>Distingue el concepto y los elementos que integran un plan de comercialización, para desarrollar la campaña de publicidad y estrategias de promoción adecuado a las necesidades de una empresa, afrontando los retos y asumiendo la frustración como parte de un proceso de crecimiento profesional.</p> |

## Submódulo

3

| Nombre del Submódulo |
|----------------------|
| Servicio al cliente. |

| Horas asignadas |
|-----------------|
| 36              |

| Interdisciplinariedad  | Ejes Transversales   |
|--|--|
| Filosofía.<br>Tecnologías de la Información y Comunicación.<br>Administración II.<br>Ciencias de la Comunicación II. | Emprendimiento.<br>Vinculación laboral.<br>Iniciar, continuar y concluir sus estudios de nivel superior. |

| CLAVE CG         | CLAVE CPB | Conocimientos Básicos   | Habilidades  | Actitudes   | Aprendizajes esperados   |
|------------------|-----------|---|--|---|--|
| CG 4.1<br>CG 8.2 | CPBA12    | Concepto de servicio al cliente e importancia de brindar un servicio de calidad.<br><br>Satisfacción de servicio post-venta.<br><br>Mercadotecnia aplicada. | Identifica los conceptos de servicio al cliente y las garantías de servicio postventa.<br><br>Reconoce la mercadotecnia aplicada en la Expo Emprendedores. | Escucha y respeta diferentes puntos de vista promoviendo el bien común.<br><br>Expresa ideas y conceptos favoreciendo su creatividad. | Distingue los conceptos de servicio al cliente, así como la importancia de brindar un servicio de calidad, que repercuta en el crecimiento del negocio, al implementar políticas de ventas y desarrollo empresarial, respetando los diferentes puntos de vista, promoviendo el bien común.<br><br>Produce una campaña publicitaria para impulsar las ventas de un negocio, atendiendo a las regulaciones existentes, favoreciendo su pensamiento creativo. |

## EVALUACIÓN POR COMPETENCIAS

Con base en el Acuerdo 8/CD/2009 del Comité Directivo del Sistema Nacional de Bachillerato, actualmente denominado Padrón de Buena Calidad del Sistema Nacional de Educación Media Superior (PBC-SiNEMS), la evaluación debe ser un proceso continuo que permita recabar evidencias pertinentes sobre el logro de aprendizajes del estudiantado tomando en cuenta la diversidad de estilos y ritmos, con el fin de retroalimentar el proceso de enseñanza-aprendizaje y mejorar sus resultados.

De igual manera, el Modelo Educativo para la Educación Obligatoria (SEP 2017) señala que la evaluación es un proceso que tiene como objetivo mejorar el desempeño del alumnado e identificar sus áreas de oportunidad. Además, es un factor que impulsa la transformación de la práctica pedagógica y el seguimiento de los aprendizajes.

Para que la evaluación sea un proceso transparente y participativo donde se involucre al personal docente y al estudiantado, debe favorecerse:

- **La autoevaluación:** en ésta el bachiller valora sus capacidades con base a criterios y aspectos definidos con claridad por el personal docente, el cual debe motivarle a buscar que tome conciencia de sus propios logros, errores y aspectos a mejorar durante su aprendizaje.
- **La coevaluación:** a través de la cual las personas pertenecientes al grupo valoran, evalúan y retroalimentan a un integrante en particular respecto a la presentación de evidencias de aprendizaje, con base en criterios consensuados e indicadores previamente establecidos.
- **La heteroevaluación:** la cual consiste en un juicio emitido por el personal docente sobre las características del aprendizaje del estudiantado, señalando las fortalezas y aspectos a mejorar, teniendo como base los aprendizajes logrados y evidencias específicas.

Para evaluar por competencias, se debe favorecer el proceso de formación a través de:

- **La Evaluación Diagnóstica:** se realiza antes de algún proceso educativo (curso, secuencia o segmento de enseñanza) para estimar los conocimientos previos del estudiantado, identificar sus capacidades cognitivas con relación al programa de estudios y apoya al personal docente en la toma de decisiones para el trabajo en el aula.
- **La Evaluación Formativa:** Se lleva a cabo durante el proceso educativo y permite precisar los avances logrados en el desarrollo de competencias por cada estudiante y advierte las dificultades que encuentra durante el aprendizaje. Tiene por objeto mejorar, corregir o reajustar su avance y se fundamenta, en parte, en la autoevaluación. Implica una reflexión y un diálogo con el estudiantado acerca de los resultados obtenidos y los procesos de aprendizaje y enseñanza que le llevaron a ello; permite estimar la eficacia de las experiencias de aprendizaje para mejorarlas y favorece su autonomía.
- **La Evaluación Sumativa:** Se realiza al final de un proceso o ciclo educativo considerando el conjunto de diversas evidencias que surgen de los aprendizajes logrados.

Con el fin de que el estudiantado muestre el saber hacer que subyace en una competencia, los aprendizajes esperados permiten establecer una estrategia de evaluación, por lo tanto contienen elementos observables que deben ser considerados en la evaluación tales como:

- La participación (discurso y comunicación, compromiso, empeño e iniciativa, cooperación).
- Las actividades generativas (trabajo de campo, proyectos, solución de casos y problemas, composición de textos, arte y dramatizaciones).
- Las actividades de análisis (comprensión e integración de conceptos como interpretación, síntesis y clasificación, toma de decisiones, juicio y evaluación, creación e invención y pensamiento crítico e indagación).

Para ello se consideran instrumentos que pueden agruparse principalmente en (Díaz Barriga, 2014):

- **Rúbricas:** Son guías que describen las características específicas de lo que se pretende evaluar (productos, tareas, proyecto, exposiciones, entre otras) precisando los niveles de rendimiento que permiten evidenciar los aprendizajes esperados de cada estudiante, valorar su ejecución y facilitar la retroalimentación.
- **Portafolios:** permiten mostrar el crecimiento gradual y los aprendizajes logrados con relación al programa de estudios, centrándose en la calidad o nivel de competencia alcanzado y no en una mera colección al azar de trabajos sin relación. Éstos establecen criterios y estándares para elaborar diversos instrumentos para la evaluación del aprendizaje ponderando aspectos cualitativos de los cuantitativos.

Los trabajos que se pueden integrar en un portafolio y que pueden ser evaluados a través de rúbricas son: ensayos, vídeo, series de problemas resueltos, trabajos artísticos, trabajos colectivos, comentarios a lecturas realizadas, autorreflexiones, reportes de laboratorio, hojas de trabajo, guiones, entre otros, los cuales deben responder a una lógica de planeación o proyecto.

Con base en lo anterior, los Programas de Estudio de la Dirección General del Bachillerato al incluir elementos que enriquecen la labor formativa tales como la transversalidad, las habilidades socioemocionales y la interdisciplinariedad trabajadas de manera colegiada y permanentemente en el aula, consideran a la evaluación formativa como eje central al promover una reflexión sobre el progreso del desarrollo de competencias del alumnado. Para ello, es necesario que el personal docente brinde un acompañamiento continuo con el propósito de mejorar, corregir o reajustar el logro del desempeño del bachiller sin esperar la conclusión del semestre para presentar una evaluación final.

## FUENTES DE CONSULTA

**BÁSICA:**

|            |  |
|------------|--|
| Módulo I   | <ul style="list-style-type: none"> <li>Fischer, Laura y Espejo, Jorge. (2013). <i>Mercadotecnia</i>. Cuarta edición. México. Editorial Mc Graw-Hill. ISBN: 9786071505392.</li> <li>Alcaraz, Rafael. (2016). <i>El emprendedor de éxito</i>. Quinta edición. México. Editorial Mc Graw-Hill. ISBN: 9786071512789.</li> </ul>  |
| Módulo II  | <ul style="list-style-type: none"> <li>Lara, Elías. (2017), <i>Primer curso de Contabilidad</i>. Vigésimo octava edición. México. Editorial Trillas. ISBN: 9786071731111.</li> </ul>   |
| Módulo III | <ul style="list-style-type: none"> <li>Garza, Juan. (2012). <i>Administración contemporánea</i>. Segunda edición. México: Editorial Mc Graw-Hill Interamericana. ISBN: 9789701026625.</li> <li>Münch, Lourdes. (2011). <i>Administración. Proceso administrativo, clave del éxito empresarial</i>. Segunda Edición. Editorial Pearson. ISBN: 9786073207270.</li> </ul> |
| Módulo IV  | <ul style="list-style-type: none"> <li>Fischer, Laura y Espejo, Jorge. (2013). <i>Mercadotecnia</i>. Cuarta edición. México: Editorial Mc Graw-Hill. ISBN: 9786071505392.</li> <li>Alcaraz, Rafael. (2016). <i>El emprendedor de éxito</i>. Quinta edición. México: Editorial Mc Graw-Hill. ISBN: 9786071512789.</li> </ul>  |

**COMPLEMENTARIA:**

## Módulo I

- Revistas de negocios Entrepreneur.

## Módulo II

- Ley General de Sociedades Mercantiles. (Ley vigente)

## Módulo III

- Ley Federal del Trabajo. (Ley vigente).

## Módulo IV

- Revistas de Negocios.

**ELECTRÓNICA:**

## Módulo I

- 12 características básicas de los emprendedores de éxito. (2010). Recuperado el 25 de agosto de 2019, de: <https://www.emprendepyme.net/12-caracteristicas-basicas-de-los-emprendedores-de-exito.html>
- Villafranco, Gerardo. (2018). 6 factores para potenciar el emprendimiento en AL. Recuperado el 25 de agosto de 2019, de: <https://www.forbes.com.mx/6-factores-para-potenciar-emprendimiento-en-al/>
- Revista digital "Entrepreneur. Consultado el 25 de agosto de 2019, de: [www.soyentrepreneur.com](http://www.soyentrepreneur.com)
- Mundo Pymes.(2016-2017). Recuperado el 25 de agosto de 2019, de: <https://mundopymes.org/mercadotecnia>

## Módulo II

- Revista digital "Entrepreneur. Consultado el 25 de agosto de 2019, de: [www.soyentrepreneur.com](http://www.soyentrepreneur.com)
- Sistema de Administración Tributaria. Consultado el 25 de agosto de 2019, de: [www.sat.gob.mx](http://www.sat.gob.mx)
- Instituto Mexicano del Seguro Social. Consultado el 25 de agosto de 2019, de: [www.imss.gob.mx](http://www.imss.gob.mx)
- Bienvenido al portal "Tu empresa". Consultado el 25 de agosto de 2019, de: <https://mua.economia.gob.mx/mua-web/muaHome>
- [www.fisweb.com.mx](http://www.fisweb.com.mx) Consultado el 25 de agosto de 2019.
- Aviso al Registro Estatal de Causantes. Recuperado el 25 de agosto de 2019, de: [http://www-2.baja.gob.mx/intranet/Sitraser.nsf/48d63b2a87903b748825790900609451/DC6384818D3F051F882578FC00720EA2/\\$file/aviso%20registro%20estatal%20causantes.pdf](http://www-2.baja.gob.mx/intranet/Sitraser.nsf/48d63b2a87903b748825790900609451/DC6384818D3F051F882578FC00720EA2/$file/aviso%20registro%20estatal%20causantes.pdf)
- Sistema de Información Empresarial Mexicano. Recuperado el 25 de agosto de 2019, de: [www.siem.gob.mx](http://www.siem.gob.mx)

## Módulo III

- Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos. (2019). Recuperado el 25 de agosto de 2019, de: [www.juridicas.unam.mx/legislacion/ordenamiento/ley-federal-del-trabajo](http://www.juridicas.unam.mx/legislacion/ordenamiento/ley-federal-del-trabajo)
- Prevención de riesgos laborales. Recuperado el 25 de agosto de 2019, de: [www.upc.edu/prevencio/es/seguridad-e-higiene](http://www.upc.edu/prevencio/es/seguridad-e-higiene)
- 5 funciones clave de recursos humanos. (2018). Recuperado el 25 de agosto de 2019, de: [www.buenosnegocios.com/notas/66-5-funciones-clave-recursos-humanos](http://www.buenosnegocios.com/notas/66-5-funciones-clave-recursos-humanos)
- Guía técnica para la elaboración de manuales de organización. (2014). Recuperado el 25 de agosto de 2019, de: [www.uaeh.edu.mx/calidad/MO/guiamanualesdeorganizacion.pdf](http://www.uaeh.edu.mx/calidad/MO/guiamanualesdeorganizacion.pdf)

#### Módulo IV

- Marketing y comercialización. Recuperado el 25 de agosto de 2019, de:  
<https://www.camaratenerife.com/servicios/emprendimiento/creacion-empresas/asesorate/plan-de-viabilidad/marketing-y-comercializacion>
- Fernández, Álvaro. (2014). El significado del color en el marketing. Recuperado el 25 de agosto de 2019, de:  
<http://supermarketingblog.com/2014/05/20/el-significado-del-color-en-el-marketing/>
- Méndez, Diego. (2014). 9 técnicas de ventas que debes conocer (seas vendedor o no). Recuperado el 25 de agosto de 2019, de:  
<https://cretiabusiness.com/9-tecnicas-de-ventas-que-debes-conocer-seas-vendedor-o-no/>
- Reglamento federal de seguridad, higiene y medio ambiente de trabajo. (1997). Recuperado el 25 de agosto de 2019, de:  
<http://www.stps.gob.mx/bp/secciones/dgst/normatividad/n152.pdf>

**CRÉDITOS****Personal docente que elaboró:**

***Laura Yaneth Ley Uribe.*** COBACH, B. C./Plantel Mtro. José Vasconcelos Calderón

***Margarita Castillo González.*** COBACH, B.C./Plantel Baja California

***Denisse Fernández Humanes.*** COBACH, B.C./Plantel Miguel Hidalgo y Costilla

***Dianna Lizeth Celaya Quintero.*** COBACH, B.C./Plantel Ciudad Morelos

***José Luis Cortez Valencia.*** COBACH, B.C./Plantel Baja California

**Personal académico de la Dirección General de Colegio de Bachilleres del Estado de Baja California que coordinó:**

**Teresa López Pérez** Depto. de Actividades Educativas de la Dirección de Planeación Académica

**Guadalupe Figueroa Romero** Depto. de Actividades Educativas de la Dirección de Planeación Académica

**Personal docente que validó:**

**Personal de la Dirección General del Bachillerato**



**MARÍA DE LOS ÁNGELES CORTÉS BASURTO**

DIRECTORA GENERAL DEL BACHILLERATO

**IXCHEL VALENCIA JUÁREZ**

DIRECTORA DE COORDINACIÓN ACADÉMICA

CFT



COLEGIO DE  
BACHILLERES  
DEL ESTADO DE  
BAJA CALIFORNIA



[www.cobachbc.edu.mx](http://www.cobachbc.edu.mx)