



EDUCACIÓN

SECRETARÍA DE EDUCACIÓN PÚBLICA

PLAN Y PROGRAMAS DE ESTUDIO BGE 2018



Secretaría
de Educación



LÍNEA EMPRENDEDORA

QUINTO SEMESTRE

Implementación de Proyectos Emprendedores



ÍNDICE

DIRECTORIO INSTITUCIONAL DE LA SECRETARÍA DE EDUCACIÓN	4
DIRECCIONES QUE PARTICIPAN	5
DIRECTORIO DE DISEÑADORES CURRICULARES DE TERCER SEMESTRE	6
PRINCIPIOS DE LA NUEVA ESCUELA MEXICANA	7
LAS 4A PARA GARANTIZAR EL DERECHO A LA EDUCACIÓN Y FORMAR CIUDADANÍA PARA LA TRANSFORMACIÓN EN EL ESTADO DE PUEBLA, UNA MIRADA DESDE EL PLAN Y PROGRAMA DE ESTUDIOS DEL BACHILLERATO GENERAL ESTATAL 2018	9
ENFOQUE DEL PLAN Y PROGRAMA DE ESTUDIO	10
DATOS GENERALES DEL QUINTO SEMESTRE	12
IMPACTO DEL PROGRAMA DE IMPLEMENTACIÓN DE PROYECTOS EMPRENDEDORES Y SUS BLOQUES EN EL PERFIL DE EGRESO EMS	13
IMPORTANCIA DEL PROGRAMA DE IMPLEMENTACIÓN DE PROYECTOS EMPRENDEDORES	15
BLOQUE I. PRODUCCIÓN EMPRENDEDORA	16
ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE	17
ORIENTACIONES O SUGERENCIAS.....	17
EVALUACIÓN DEL BLOQUE I.....	19
BLOQUE II. IMPLEMENTACIÓN DEL EMPRENDIMIENTO	20
ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE	21
ORIENTACIONES O SUGERENCIAS.....	21
EVALUACIÓN DEL BLOQUE II.....	24
BLOQUE III. EVALUACIÓN DEL EMPRENDIMIENTO	25
ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE	26
ORIENTACIONES O SUGERENCIAS.....	26
EVALUACIÓN DEL BLOQUE III.....	29
INSTRUMENTO DE VALORACIÓN	31
REFERENCIAS	33
ANEXOS	35

DIRECTORIO INSTITUCIONAL DE LA SECRETARÍA DE EDUCACIÓN

MIGUEL BARBOSA HUERTA
GOBERNADOR CONSTITUCIONAL DEL ESTADO DE PUEBLA

MELITÓN LOZANO PÉREZ
SECRETARIO DE EDUCACIÓN DEL ESTADO

MARÍA DEL CORAL MORALES ESPINOSA
SUBSECRETARIA DE EDUCACIÓN OBLIGATORIA

AMÉRICA ROSAS TAPIA
SUBSECRETARIA DE EDUCACIÓN SUPERIOR

MARÍA CECILIA SÁNCHEZ BRINGAS
TITULAR DE LA UNIDAD DE ADMINISTRACIÓN Y FINANZAS

DEISY NOHEMÍ ANDÉRICA OCHOA
DIRECTORA GENERAL DE PROMOCIÓN AL DERECHO EDUCATIVO

OSCAR GABRIEL BENÍTEZ GONZÁLEZ
DIRECTOR GENERAL DE PLANEACIÓN Y DEL SISTEMA PARA LA CARRERA DE LAS MAESTRAS Y DE LOS MAESTROS



DIRECCIONES QUE PARTICIPAN

DIRECCIÓN ACADÉMICA DE LA SUBSECRETARÍA DE EDUCACIÓN OBLIGATORIA

MARIBEL FILIGRANA LÓPEZ

DIRECCIÓN DE APOYO TÉCNICO PEDAGÓGICO, ASESORÍA A LA ESCUELA Y FORMACIÓN CONTINUA

IX-CHEL HERNÁNDEZ MARTÍNEZ

DIRECCIÓN DE BACHILLERATOS ESTATALES Y PREPARATORIA ABIERTA

ANDRÉS GUTIÉRREZ MENDOZA

DIRECCIÓN DE CENTROS ESCOLARES

JOSÉ ANTONIO ZAMORA VELÁZQUEZ

DIRECCIÓN DE ESCUELAS PARTICULARES

MARTHA ESTHER SÁNCHEZ AGUILAR



DIRECTORIO DE DISEÑADORES CURRICULARES DE TERCER SEMESTRE

COORDINACIÓN

GINA VANESSA MARTÍNEZ VILLAGÓMEZ
MARIANA PAOLA ESTÉVEZ BARBA
MIRIAM PATRICIA MALDONADO BENÍTEZ
ALFREDO MORALES BÁEZ
ROMÁN SERRANO CLEMENTE

DISEÑADORES DE LA DISCIPLINA ADMINISTRACIÓN I

CONCEPCIÓN GARCÍA GARCÍA
LIZZETH SANTOS GARCÍA
MARÍA DEL CARMEN MORALES CHILACA
FRANCISCO JAVIER SOTELO MIRELES

REVISIÓN METODOLÓGICA

IGNACIO CASTILLO MURRIETA

REVISIÓN DE ESTILO

JAZMÍN GUADALUPE HERNÁNDEZ SÁNCHEZ



PRINCIPIOS DE LA NUEVA ESCUELA MEXICANA

La Nueva Escuela Mexicana (NEM) tiene como centro la formación integral de niñas, niños, adolescentes y jóvenes, y su objetivo es promover el aprendizaje de excelencia, inclusivo, intercultural y equitativo a lo largo del trayecto de su formación. Esta garantiza el derecho a la educación llevando a cabo cuatro condiciones necesarias: asequibilidad, accesibilidad, aceptabilidad y adaptabilidad. Es por ello que los planes y programas de estudio retoman desde su planteamiento cada uno de los principios en que se fundamenta y con base en las orientaciones de la NEM, se adecuan los contenidos y se plantean las actividades en el aula para alcanzar la premisa de aprender a aprender para la vida.

Los elementos de los Programas de Estudio se han vinculado con estos principios, los cuales son perceptibles desde el enfoque del aprendizaje situado a partir de la implementación de diversas estrategias de aprendizaje que buscan ajustarse a los diferentes contextos de cada región del Estado; lo anterior ayuda al estudiantado en el desarrollo de competencias genéricas, disciplinares, profesionales, habilidades socioemocionales y proyecto de vida, para lograr el perfil de egreso del Nivel Medio Superior.

Fomento de la identidad con México. La NEM fomenta el amor a la Patria, el aprecio por su cultura, el conocimiento de su historia y el compromiso con los valores plasmados en la Constitución Política.

Responsabilidad ciudadana. Implica la aceptación de derechos y deberes, personales y comunes.

La honestidad. Es el comportamiento fundamental para el cumplimiento de la responsabilidad social, permite que la sociedad se desarrolle con base en la confianza y en el sustento de la verdad de todas las acciones para lograr una sana relación entre los ciudadanos.

Participación en la transformación de la sociedad. En la NEM la superación de uno mismo es base de la transformación de la sociedad.

Respeto de la dignidad humana. Contribuye al desarrollo integral del individuo, para que ejerza plena y responsablemente sus capacidades.

Promoción de la interculturalidad. La NEM fomenta la comprensión y el aprecio por la diversidad cultural y lingüística, así como el diálogo y el intercambio intercultural sobre una base de equidad y respeto mutuo.



Promoción de la cultura de la paz. La NEM forma a los educandos en una cultura de paz que favorece el diálogo constructivo, la solidaridad y la búsqueda de acuerdos que permitan la solución no violenta de conflictos y la convivencia en un marco de respeto a las diferencias.

Respeto por la naturaleza y cuidado del medio ambiente. Una sólida conciencia ambiental que favorece la protección y conservación del entorno, la prevención del cambio climático y el desarrollo sostenible.

LAS 4A PARA GARANTIZAR EL DERECHO A LA EDUCACIÓN Y FORMAR CIUDADANÍA PARA LA TRANSFORMACIÓN EN EL ESTADO DE PUEBLA, UNA MIRADA DESDE EL PLAN Y PROGRAMA DE ESTUDIOS DEL BACHILLERATO GENERAL ESTATAL 2018

El fin de la Educación en el Estado de Puebla es formar ciudadanía para la transformación; que se traduce en formar a las y los estudiantes para que a lo largo de su vida sean capaces de ser buenos ciudadanos, conscientes de ejercer sus derechos respetando tanto los valores y normas que la democracia adopta para hacerlos efectivos, como los derechos del resto de sus conciudadanos. Esta noción tiene que ver en palabras de Maturana (2014), con llegar a ser un humano responsable, social y ecológicamente consciente, que se respeta así mismo y una persona técnicamente competente y socialmente responsable.

Desde la Secretaría de Educación del Estado de Puebla se pretende formar a sujetos crítico-éticos, solidarios frente al sufrimiento; personas que cambien el mundo desde los entornos más cercanos. ¡Las grandes causas desde casa!

Para concretar los principios pedagógicos de la Nueva Escuela Mexicana y las finalidades educativas en el Estado de Puebla, el Bachillerato General Estatal, a través de sus programas de estudio, promueve las 4A para garantizar el Derecho a la Educación, a través de sus dimensiones (asequibilidad, accesibilidad, aceptabilidad y adaptabilidad).

ASEQUIBILIDAD	ACCESIBILIDAD	ADAPTABILIDAD	ACEPTABILIDAD
Garantizar una educación para todos, gratuita y de calidad, donde la cobertura sea posible para cualquier persona involucrada en el proceso educativo; entendiendo a este último como la suma, no solo infraestructura escolar, sino de planes y programas de estudio, materiales didácticos alternativos, herramientas como las TAC'S o cualquier elemento retomado del contexto que permitan abordar y/o reforzar un conocimiento, sin depender de un libro de texto.	Los contenidos de los planes y programas de estudio se enfocan en promover una educación inclusiva, sin distinción de género, etnia, idioma, diversidad funcional, condición social o económica.	Las situaciones de aprendizaje que se presentan en los programas de estudio, deben ser consideradas como una guía y no como la única vía de enseñanza, es menester que el docente diseñe las propias a partir de su contexto inmediato, atendiendo a las necesidades de cada estudiante y dando prioridad a aquellos más vulnerables.	Lograr una educación que sea compatible con los intereses y cualidades de las y los estudiantes, donde sean considerados en la construcción del ambiente escolar, participando libremente en los procesos formativos, desarrollando al mismo tiempo sus Habilidades Socioemocionales.

ENFOQUE DEL PLAN Y PROGRAMA DE ESTUDIO

La metodología de Aprendizaje Situado de los planes y programas de estudio de Bachillerato General Estatal es una oportunidad para las y los docentes, estudiantes y la innovación en la enseñanza, al promover la toma de decisiones, incentivar el trabajo en equipo, la resolución de problemas y vinculación con el contexto real.

Díaz Barriga, F (2003) afirma que el Aprendizaje Situado es un Método que consiste en proporcionarle al estudiante una serie de casos que representen situaciones problemáticas diversas de la vida real para que se analicen, estudien y los resuelvan. La práctica situada se define como la práctica de cualquier habilidad o competencia que se procura adquirir, en un contexto situado, auténtico y real, y en donde se despliega la interacción con otros participantes.

En este sentido se promueve que “los docentes de la EMS sean mediadores entre los saberes y los estudiantes, el mundo social y escolar, las Habilidades Socioemocionales y el proyecto de vida de los jóvenes. En el Currículo de la EMS, los principios pedagógicos alineados con el Modelo Educativo Nacional vigente, que guían la tarea de los docentes y orientan sus actividades escolares dentro y fuera de las aulas, para favorecer el logro de aprendizajes profundos y el desarrollo de competencias en sus estudiantes”¹ son:

Tener en cuenta los saberes previos del estudiante

- El docente reconoce que el estudiante no llega al aula “en blanco” y que para aprender requiere “conectar” los nuevos aprendizajes con lo que ya sabe, adquirido a través de su experiencia.
- Las actividades de enseñanza–aprendizaje aprovechan nuevas formas de aprender para involucrar a los estudiantes en el proceso de aprendizaje, descubriendo y dominando el conocimiento existente y luego creando y utilizando nuevos conocimientos.

Mostrar interés por los intereses de sus estudiantes

- Es fundamental que el docente establezca una relación cercana con el estudiante, a partir de sus intereses y sus circunstancias particulares. Esta cercanía le permitirá planear mejor la enseñanza y buscar contextualizaciones que los inviten a involucrarse más en su aprendizaje.

Diseñar situaciones didácticas que propicien el aprendizaje situado

- El docente busca que el estudiante aprenda en circunstancias que lo acerquen a la realidad, simulando distintas maneras de aprendizaje que se originan en la vida cotidiana, en el contexto en el que él está inmerso, en el marco de su propia cultura.

¹Secretaría de Educación Pública (2017) Planes de estudio de referencia del componente básico del Marco Curricular Común de la Educación Media Superior. p. 847-851

- Además, esta flexibilidad, contextualización curricular y estructuración de conocimientos situados, dan cabida a la diversidad de conocimientos, intereses y habilidades de los estudiantes.
- El reto pedagógico reside en hacer de la escuela un lugar social de conocimiento, donde los alumnos se enfrenten a circunstancias "auténticas".

Promover la relación interdisciplinaria

- La enseñanza promueve la relación entre disciplinas, áreas del conocimiento y asignaturas.
- La información que hoy se tiene sobre cómo se crea el conocimiento, a partir de "piezas" básicas de aprendizajes que se organizan de cierta manera, permite trabajar para crear estructuras de conocimiento que se transfieren a campos disciplinarios y situaciones nuevas.

Reconocer la diversidad en el aula como fuente de riqueza para el aprendizaje y la enseñanza

- Las y los docentes han de fundar su práctica en la equidad mediante el reconocimiento y aprecio a la diversidad individual, cultural y social como características intrínsecas y positivas del proceso de aprendizaje en el aula.
- También deben identificar y transformar sus propios prejuicios con ánimo de impulsar el aprendizaje de todos sus estudiantes, estableciendo metas de aprendizaje retadoras para cada uno.

Superar la visión de la disciplina como un mero cumplimiento de normas

- La escuela da cabida a la autorregulación cognitiva y moral para promover el desarrollo de conocimientos y la convivencia.
- Las y los docentes y directivos propician un ambiente de aprendizaje seguro, cordial, acogedor, colaborativo y estimulante, en el que cada niño o joven sea valorado, se sienta seguro y libre.



DATOS GENERALES DEL QUINTO SEMESTRE

Componente de formación: **Capacitación Para el Trabajo**
Sector productivo prioritario del CONOCER: **06 Comercio**
Campo de formación profesional: **23 Administración**
Capacitación para el trabajo: **Línea Emprendedora**
Disciplina: **Implementación de Proyectos Emprendedores**
Semestre: **Quinto**

Clave Capacitación: **CT-PPS-IPE**
Duración: **3 Hr/Sem/Mes (54 horas)**
Créditos: **3 créditos**

Total de horas: **54**

Opción educativa: **Presencial**
Mínimo de mediación docente **80%**
Modalidad Escolarizada

IMPACTO DEL PROGRAMA DE IMPLEMENTACIÓN DE PROYECTOS EMPRENDEDORES Y SUS BLOQUES EN EL PERFIL DE EGRESO EMS

Propósito de la Capacitación de Implementación de Proyectos Emprendedores

Los estudiantes proponen el proceso de producción, las estrategias de venta, auditoría y el plan de expansión más adecuado a su proyecto emprendedor con apoyo de las actividades planteadas a lo largo del bloque, para finalizar con un proceso de reingeniería o liquidación.

Ámbitos

Lenguaje y Comunicación.

Se expresa con claridad de forma oral y escrita tanto en español como en su lengua indígena, en caso de hablarla. Identifica las ideas clave en un texto o un discurso oral e infiere conclusiones a partir de ellas. Se comunica en inglés con fluidez y naturalidad.

Colaboración y trabajo en equipo.

Trabaja en equipo de manera constructiva y ejerce un liderazgo participativo y responsable, propone alternativas para actuar y solucionar problemas. Asume una actitud constructiva.

Habilidades socioemocionales y proyecto de vida.

Es autoconsciente y determinado, cultiva relaciones interpersonales sanas, se autorregula, tiene capacidad de afrontar la adversidad y actuar con efectividad y reconoce la necesidad de solicitar apoyo. Tiene la capacidad de construir un proyecto de vida con metas personales. Fija metas y busca aprovechar al máximo sus opciones y recursos. Toma decisiones que le generan bienestar presente, oportunidades y sabe lidiar con riesgos.

Exploración y comprensión del mundo natural y social.

Obtiene, registra y sistematiza información consultando fuentes relevantes y realiza los análisis e investigaciones pertinentes. Comprende la interrelación de la ciencia, la tecnología, la sociedad y el medio ambiente en contextos históricos y sociales específicos.



Pensamiento crítico y solución de problemas.

Utiliza el pensamiento lógico y matemático, así como los métodos de las ciencias para analizar y cuestionar críticamente fenómenos diversos. Desarrolla argumentos, evalúa objetivos, resuelve problemas, elabora y justifica conclusiones y desarrolla innovaciones. Así mismo, se adapta a entornos cambiantes.

Competencias Genéricas

CG5 Desarrolla innovaciones y propone soluciones a problemas a partir de métodos establecidos.

A1. Sigue instrucciones y procedimientos de manera reflexiva, comprendiendo como cada uno de sus pasos contribuye al alcance de un objetivo.

A4. Construye hipótesis y diseña y aplica modelos para probar su validez.

Competencias Profesionales

CP-EMP-01 Liderazgo. Analiza y comprende la importancia del liderazgo dentro de cualquier tipo de organización (familia, empresa, escuela y social).

CP-EMP-02 Comunicación. Desarrolla el proceso de comunicación de manera efectiva, para que lo aplique en su vida cotidiana.

CP-EMP-03 Trabajo colaborativo. Es capaz de integrar y compartir conocimientos para el logro de objetivos en común armónicamente, desarrollando habilidades sociales básicas, potencializando esfuerzos de cada miembro que participa, mejorando la productividad y efectividad del trabajo humano.

CP-EMP-04 Creatividad e innovación. Desarrolla la capacidad de generar nuevas ideas, obteniendo una actitud de interpretación sobre la información o situación ya establecida en el entorno; potencializando ideas que permitan integrar procesos cognitivos para la ejecución y logro de un pensamiento nuevo.

CP-EMP-05 Responsabilidad ambiental. Utilizando los conocimientos de emprendimiento, propone acciones sustentables y responsables que favorezcan el cuidado de sí, de su comunidad y del medio ambiente teniendo conciencia de disminuir su huella ambiental en beneficio de generaciones futuras.

CP-EMP-06 Integra conocimientos y acciones que impacten a mejorar las condiciones sociales en temas como: la equidad, la pobreza, desigualdad de género, violencia, educación, y de esta forma impactar en el desarrollo de su comunidad.

Habilidades Socioemocionales

Elige-T: Toma Responsable de Decisiones.

Dimensiones del Proyecto de Vida

Seguridad Financiera.

IMPORTANCIA DEL PROGRAMA DE IMPLEMENTACIÓN DE PROYECTOS EMPRENDEDORES

El programa de Implementación de Proyectos Emprendedores de quinto semestre permite al alumnado desarrollar un proyecto emprendedor al conocer los aspectos de proceso de producción, administración de ventas, atención al cliente, auditoría de la empresa y liquidación de la empresa.

Con base en las actividades que lleve a cabo se aportará al desarrollo de la dimensión de proyecto de vida denominada seguridad financiera, ya que permiten al alumnado aplicar los temas vistos, contenidos abordados en los ámbitos personal y profesional. De la misma manera, se incluyen las habilidades socioemocionales de la dimensión Elige-T, que le serán de utilidad para la generación de opciones del proyecto emprendedor, pensamiento crítico, así como, análisis de consecuencias para determinar las mejores estrategias.

Bloque I. Producción Emprendedora.

Durante el trayecto del Bloque I, el alumnado conoce las características de un plan de producción con todos los elementos que lo componen y elabora su primera producción de producto o servicio.

Bloque II. Implementación del Emprendimiento.

A través del Bloque II, el alumnado conoce los tipos de ventas, facturación, elementos complementarios: neuroventas, registro de ventas y atención al cliente.

Bloque III. Evaluación del Emprendimiento.

Durante el desarrollo del Bloque III, el alumnado conoce los tipos de auditorías en las áreas de su proyecto emprendedor, los elementos del plan de expansión para continuar con su proyecto y/o el proceso de liquidación del mismo.



BLOQUE I. PRODUCCIÓN EMPRENDEDORA

Propósito del Bloque

Los estudiantes implementan las herramientas de diseño y las especificaciones de un segmento de mercado específico adaptado a su contexto en donde lleve a cabo la organización, análisis y control de la elaboración de un producto y/o servicio dentro de un proyecto emprendedor prediseñado, retomando los conocimientos adquiridos en los semestres anteriores de la línea emprendedora, para consolidar el departamento de producción y ventas de su proyecto emprendedor.

DESARROLLO DEL APRENDIZAJE		
CONTENIDOS ESPECÍFICOS	APRENDIZAJES ESPERADOS	PRODUCTO INTEGRADOR SUGERIDO
<ul style="list-style-type: none">• Producción.<ul style="list-style-type: none">a) Definición de producción.b) Definición de insumo y materia prima.c) Selección de proveedores. • Plan de Producción.<ul style="list-style-type: none">a) Diseño de producción.b) Procesos de producción.c) Control de inventarios.d) Calidad. • Análisis de la Primera Producción.<ul style="list-style-type: none">a) Proveedores.b) Producto.c) Procesos de producción.d) Proceso financiero.e) Calidad.f) Tiempos y movimientos.	<p>Enlista los insumos necesarios para iniciar su producción eligiendo a los proveedores más adecuados.</p> <p>Diseña un plan de producción.</p> <p>Evalúa la primera producción considerando los elementos que integran el proceso de producción.</p>	Reuna sus evidencias en un portafolio de evidencias digital o impreso, donde pueda evaluar el proceso de producción del primer lote del producto y/o servicio de su Proyecto Emprendedor.



ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE	ORIENTACIONES O SUGERENCIAS
<p>Producción</p> <p>1. Indague el concepto de producción, insumos y materia prima, posteriormente a través de un organizador gráfico, ordene la información. Enseguida, atienda a la presentación del docente acerca de “estudio de proveedores” tomando en cuenta las variantes de cada proveedor, al finalizar, ordene por nivel de importancia su lista de insumos y seleccione el proveedor más adecuado. Atienda a la exposición del docente y complemente la información.</p>	<p>1. Se sugiere que el docente exponga la importancia de las variantes en el estudio de proveedores tales como precio, calidad, distancia, capacidad; guíe al alumno en la selección adecuada de proveedores e insumos. Se sugiere visitar el siguiente link: http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0186-10422013000300011.</p> <p>Se sugiere que el docente, al inicio de la unidad, dé a conocer el producto integrador para que al finalizar el alumno sea capaz de elaborar su portafolio de evidencias.</p>
<p>Producción de producción</p> <p>2. Con la ayuda del docente identifique el proceso de producción de 1 litro de agua de limón, posteriormente clasifica en una lista los insumos, instrumentos y materiales que necesite para el proceso de elaboración del agua de limón. En equipo, aplique el proceso de producción del líquido anteriormente mencionado; al terminar describa los pasos realizados en el proceso de producción llevado a cabo previamente y aplique el mismo procedimiento para su Proyecto Emprendedor.</p>	<p>2. Se recomienda que el docente guíe al alumno en la elaboración de agua de limón para la obtención del diagrama de flujo y oriente en la implementación del proceso de producción de su proyecto emprendedor (Anexo 2). En caso de no contar con los elementos necesarios puede orientar a los alumnos con el siguiente link: https://www.ingenioempresa.com/diagrama-de-flujo/</p>
<p>3. Enliste los insumos necesarios para comenzar la producción de su Proyecto Emprendedor con base en el estudio de mercado y costos generados en la disciplina de Estrategias de Proyectos Emprendedores. Identifique las restricciones de producción y establece estrategias para suministrar y determinar los nuevos costos. Diseñe un esquema para definir</p>	<p>3. Se sugiere que el docente presente los pasos para la elaboración del plan de producción de una pequeña o mediana empresa, posteriormente explique la organización de un departamento de producción, así como sus áreas de importancia; oriente y guíe el diseño de producción de los proyectos emprendedores, al finalizar presente un <i>lay out</i> de</p>



<p>el lugar de recibo, ensambla y almacena el producto terminado y los tiempos de producción.</p>	<p>una planta de producción para la representación en los proyectos emprendedores. (Anexo 3).</p>
<p>Análisis de la primera producción</p> <p>4. Con base en su primera producción, analice su proceso y determina cómo lo puede agilizar y mejorar, reorganice su esquema de recibo, ensambla y almacena; e indique cuantas personas necesitará y cuánto tiempo dura su producción.</p>	<p>4. Se recomienda que el docente presente la relevancia de cubrir las necesidades y expectativas del consumidor acerca de su proyecto emprendedor para lo cual se propone ver el siguiente video: https://www.youtube.com/watch?v=BaJ98tQKHIA; al término, guíe al alumnado a generar los cambios pertinentes en su proyecto emprendedor.</p>
<p>5. En equipo, diseñe en su libreta el Plan de Negocios del Departamento de Producción, el cual debe contener lo siguiente:</p> <ul style="list-style-type: none">a) Proveedores (mínimo tres).b) Producto elegido.c) Procesos de producción y financiero (costos, punto de equilibrio y tiempo de recuperación).d) Calidad.e) Tiempos y Movimientos.	<p>5. Se propone que el docente oriente la organización de una producción con base en su proyecto emprendedor. Exponga la información sobre la logística de una producción y la calidad del producto. Aborde contenidos sobre los costos de esa producción. Revise de manera conjunta con los equipos, el punto de equilibrio de su empresa y recomiende los ajustes necesarios. (Anexo 4).</p>
<p>PRODUCTO INTEGRADOR SUGERIDO</p> <p>Reúna un portafolio de evidencias del primer lote de un producto y/o servicio del Proyecto Emprendedor, demuestra con imágenes el desarrollo de la producción, para evaluar la misma. El portafolio contiene las evidencias de esta unidad.</p>	<p>Se recomienda guiar al estudiante en la elaboración de su portafolio de evidencias para que este contenga los elementos que se solicitan.</p>



EVALUACIÓN DEL BLOQUE I

SABER	APRENDIZAJE ESPERADO	EVIDENCIAS	INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN	PONDERACIÓN (%)
CONOCER	Enlista los insumos necesarios para iniciar su producción eligiendo a los proveedores más adecuados.	Organizador gráfico de producción, insumo y materia prima. Diagrama de flujo de producción.	Exámenes objetivos y/o de desempeño.	30 %
HACER	Diseña un plan de producción.	Selección de proveedores. Diagrama de flujo de su proyecto emprendedor. Cálculo de insumos de producción. Esquema de lugar, almacenamiento y producción.	Escalas (Rúbrica o lista de cotejo).	30%
SER Y CONVIVIR	Evalúa la primera producción considerando los elementos que integran el proceso de producción.	Elaboración de estrategias de costos. Plan de negocios del departamento de producción.	Guías estructuradas de observación y/o cuestionarios y/o escalas (Rúbricas, lista de cotejo).	10%
PRODUCTO INTEGRADOR SUGERIDO (CIERRE)				
ESTRATEGIA DE APRENDIZAJE	PRODUCTO INTEGRADOR SUGERIDO	AGENTE DE EVALUACIÓN Y ORGANIZACIÓN DEL GRUPO	INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN	PONDERACIÓN (%)
AB Proyectos.	Construir un portafolio de evidencias digital o impreso, donde pueda evaluar el proceso de producción del primer lote del producto y/o servicio de su Proyecto Emprendedor.	Heteroevaluación. Individual.	Guía de evaluación de proyecto (Ver Anexo 1)	30%
TOTAL				100%



BLOQUE II. IMPLEMENTACIÓN DEL EMPRENDIMIENTO

Propósito del Bloque

El estudiante implementa las herramientas de venta y las especificaciones de un segmento de mercado específico para generar las estrategias de venta y la administración del cliente de un producto y/o servicio dentro de un proyecto emprendedor prediseñado.

DESARROLLO DEL APRENDIZAJE		
CONTENIDOS ESPECÍFICOS	APRENDIZAJES ESPERADOS	PRODUCTO INTEGRADOR SUGERIDO
<ul style="list-style-type: none">• Administración y Venta.<ul style="list-style-type: none">a) Tipos de venta.b) Orden de venta.c) facturación. • Ventas.<ul style="list-style-type: none">a) Neuroventas.b) Registro de ventas. • Administración del Servicio al Cliente.<ul style="list-style-type: none">a) Concepto de cliente y su importancia.b) Cliente Interno y Externo.c) Atención al cliente.d) Retención del cliente.e) Seguimiento de procesos de atención.f) Garantía del producto o servicio.	<p>Distingue los tipos de venta, órdenes de venta y facturación que son los más adecuados para el óptimo desempeño de un proyecto emprendedor.</p> <p>Diseña cómo llevar a cabo el registro de ventas, así como una estrategia para posicionar su producto o servicio en la mente de los potenciales clientes.</p> <p>Evalúa cómo se desarrollarán los procesos de atención, retención y seguimiento al cliente para un proyecto emprendedor.</p>	<p>Construya un portafolio de evidencias donde pueda evaluar las estrategias de venta de su proyecto emprendedor y la explicación del sistema de ventas.</p>



ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE	ORIENTACIONES O SUGERENCIAS
<p>Administración y venta</p> <p>1. Indague el concepto de venta y los tipos que existen. Retoma el equipo de su proyecto emprendedor. Elija el tipo adecuado para su producto o servicios. Retome el Modelo CANVAS aprendido en semestres anteriores, analice si es el adecuado para su segmento de cliente y descríbalos en su libreta.</p>	<p>1. Se propone que el docente complemente la información con aspectos generales sobre los tipos de venta: https://rockcontent.com/es/blog/tipos-de-ventas/ , https://puromarketing-germanvelasquez.blogspot.com/2011/08/tipos-de-venta_04.html Guíe la selección del tipo de venta que requiere cada proyecto emprendedor.</p> <p>Se sugiere que el docente, al inicio de la unidad, dé a conocer el producto integrador para que al finalizar el alumnado sea capaz de elaborar su portafolio de evidencias.</p>
<p>2. Atienda a la presentación del docente acerca de "Sistemas de ventas", al finalizar diseñe su documento de orden de compra y su factura. En plenaria, exponga su producto o servicio del proyecto emprendedor. Justifique el tipo de venta y su sistema de venta elegido con base en su proyecto.</p>	<p>2. Se recomienda que el docente explique la implementación de un sistema de ventas https://www.microtech.es/blog/implantar-un-sistema-de-control-de-ventas-y-facturaci%C3%B3n, posteriormente, explique la importancia del control de las ventas, finalmente, oriente sobre las necesidades de cada proyecto emprendedor y guíe la selección del tipo de venta para cada proyecto.</p>
<p>Ventas</p> <p>3. Atienda a la explicación del docente sobre la importancia del "registro de ventas". Al término de la misma, elabore un esquema para su proyecto emprendedor. En plenaria comente la importancia del registro de ventas realizadas en su proyecto emprendedor por tiempo determinado.</p>	<p>3. Se sugiere que el docente presente un sistema de ventas: https://www.alegra.com/mexico/facturacion-electronica/#faq-fe, https://sevdesk.es/plantilla-de-factura/ después, muestre formatos para el control y registro de ventas</p>



	<p>https://cepymenews.es/plantillas-excel-gratuitas-empresa-finanzas-contabilidad/ https://www.linkportnet.com/blog/control-de-ventas/</p>
<p>4. Indague el concepto de “Neuroventa” y analice el comercial de algún producto del mercado. Con base en el ejemplo anterior, diseñe una presentación acerca de su estrategia en neuroventa para su producto o servicio de su proyecto emprendedor.</p>	<p>4. Se propone que el docente exponga acerca de las técnicas de Neuroventas https://agustingrau.com/neuroventas/, después, module las presentaciones de los proyectos emprendedores.</p>
<p>5. Lleve al aula diferentes productos de consumo o servicio con sus respectivas garantías. Revise las garantías de los productos. Posteriormente, basándose en su proyecto emprendedor proponga la garantía de su producto o servicio.</p>	<p>5. Se sugiere que el docente oriente sobre la garantía de diferentes productos o servicios con base en la Ley Federal de Protección al Consumidor https://mexico.justia.com/federales/leyes/ley-federal-de-proteccion-al-consumidor/capitulo-ix/ y ejemplifique con los productos llevados al aula, las garantías de dichos artículos.</p>
<p>Administración del Servicio al Cliente</p>	
<p>6. Indague el concepto de “cliente” y su tipología. Analice la importancia de la atención, retención y seguimiento al cliente. Elabore un organizador gráfico.</p>	<p>6. Se recomienda que el docente refuerce la investigación del alumnado proporcionando información referente al tema: https://www.beedigital.es/experiencia-de-cliente/mejora-el-trato-al-cliente-interno-y-externo/ y https://www.foromarketing.com/tipos-de-clientes-y-sus-caracteristicas/</p>
<p>7. Retome sus conocimientos previos sobre el CANVAS y atienda la exposición del docente acerca de las estrategias y sistemas para gestionar la relación con los clientes. Con base en el producto o servicio de su proyecto emprendedor elabore un documento y establezca un sistema que permita el seguimiento de las ventas. Al finalizar, contesta lo siguiente en su libreta:</p> <p>a) ¿Qué necesita nuestro cliente? b) ¿Cómo podrías mejorar la actividad comercial?</p>	<p>7. Se propone que el docente retome el Modelo CANVAS, exponga sobre las ventas, proceso de ventas, colaboración, fidelización y cuidados, servicio de post venta, y presente alguna herramienta de gestión de clientes (https://survey.evaluandosoftware.com/zs/SOCNJe) para la adecuación de los proyectos emprendedores. Motive y oriente al alumnado para salir a vender su producto o servicio del proyecto emprendedor.</p>



PRODUCTO INTEGRADOR SUGERIDO

Selecciona en un portafolio de evidencias impreso o digital, las estrategias y el control de ventas (facturación y registro), además la evaluación en la gestión de los clientes que desarrolló a lo largo del bloque.

Se recomienda guiar al estudiante en la elaboración de su portafolio de evidencias para que este contenga los elementos que se solicitan.



EVALUACIÓN DEL BLOQUE II

SABER	APRENDIZAJE ESPERADO	EVIDENCIAS	INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN	PONDERACIÓN (%)
CONOCER	Distingue los tipos de venta, órdenes de venta y facturación son los más adecuados para el óptimo desempeño de su proyecto emprendedor.	Concepto y tipos de venta. Concepto y tipo de cliente.	Exámenes objetivos y/o de desempeño.	30 %
HACER	Diseña cómo llevar a cabo el registro de ventas, así como una estrategia para posicionar su producto o servicio en la mente de los potenciales clientes.	Elaboración de facturas, control y seguimiento.	Escalas (Rúbrica o lista de cotejo).	30%
SER Y CONVIVIR	Evalúa cómo se desarrollarán los procesos de atención, retención y seguimiento al cliente para su proyecto emprendedor.	Establecimiento de un sistema para el seguimiento de las ventas.	Guías estructuradas de observación y/o cuestionarios y/o escalas (Rúbricas, lista de cotejo).	10%
PRODUCTO INTEGRADOR SUGERIDO (CIERRE)				
ESTRATEGIA DE APRENDIZAJE	PRODUCTO INTEGRADOR SUGERIDO	AGENTE DE EVALUACIÓN Y ORGANIZACIÓN DEL GRUPO	INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN	PONDERACIÓN (%)
AB Proyectos.	Construir un portafolio de evidencias con las estrategias de venta de su proyecto emprendedor y la explicación del sistema de ventas.	Heteroevaluación. Individual.	Guía de evaluación de proyecto (Ver Anexo 1)	30%
TOTAL				100%



BLOQUE III. EVALUACIÓN DEL EMPRENDIMIENTO

Propósito del Bloque

El estudiante detecta y argumenta los avances en su proyecto emprendedor, mediante el desarrollo de las actividades planteadas, lo que le permitirá mejorar las áreas de oportunidad identificadas, consolidando o cerrando adecuadamente su proyecto emprendedor.

DESARROLLO DEL APRENDIZAJE		
CONTENIDOS ESPECÍFICOS	APRENDIZAJES ESPERADOS	PRODUCTO INTEGRADOR SUGERIDO
<ul style="list-style-type: none">• Auditoría.<ul style="list-style-type: none">a) Definición e importancia de una auditoría.b) Auditoría de recursos humanos.c) Auditoría de mercadotecnia.d) Auditoría de finanzas.e) Auditoría de producción.• Plan de Expansión.<ul style="list-style-type: none">a) Diversificación de productos.b) Ampliación de mercado.c) Optimización del proceso productivo.• Liquidación de Empresa.<ul style="list-style-type: none">a) ¿Qué es liquidar una empresa?b) Procesos de liquidación.	<p>Identifica el concepto de auditoría, su importancia y su proceso.</p> <p>Establece cómo se desarrollarán los puntos a presentar para la auditoría.</p> <p>Distingue y elabora las estrategias para la proyección de crecimiento y diversificación de un proyecto emprendedor.</p> <p>Demuestra cómo impacta en su contexto escolar, familiar y social el tener una entidad económica y responsabilidad.</p>	Explique en un reporte final las acciones a seguir en la situación actual de su proyecto emprendedor.



ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE	ORIENTACIONES O SUGERENCIAS
<p>Auditoría</p> <p>1. Realice una autoevaluación de su portafolio de evidencias elaborado en el Bloque II. Elabore grupalmente una guía de observación. Tome en cuenta las observaciones del docente. En binas intercambie el compendio para realizar una coevaluación, basándose en la guía de observación elaborada grupalmente.</p>	<p>1. Se recomienda que el docente presente el instrumento de evaluación: lista de cotejo (Anexo 5). Explique la importancia de la misma y los elementos que debe contener para la evaluación del producto integrador sugerido en el Bloque II .</p>
<p>2. De manera individual Indague en fuentes confiables el concepto de "auditoría", elabore un organizador gráfico que incluya:</p> <ul style="list-style-type: none">a) Definición.b) Beneficios.c) Funciones que desarrolla.d) Etapas.e) Quién la realiza.	<p>2. Se propone que el docente muestre el siguiente link: https://www.gestiopolis.com/definicion-generica-auditoria-etapas/ , https://youtu.be/8-o1qu2XZdE (puede complementarse de otra información).</p>
<p>3. Recupere la información de las funciones del departamento de Recursos Humanos vistos en el bloque II de la disciplina de Estrategias de Proyectos emprendedores e indague en fuentes confiables cómo se lleva a cabo una auditoría de recursos humanos. Con la información recabada elabore un fluxograma. En equipo, realice la auditoría del departamento de Recursos Humanos de su proyecto emprendedor.</p>	<p>3. Se propone complemente la información presentada por el alumnado. Considere explicar y proporcionar algún formato para realizar la auditoría de Recursos Humanos. https://www.sesametime.com/assets/checklist-descargable-para-el-departamento-de-recursos-humanos/ .</p>
<p>4. Atienda a la explicación del docente y elabore un diagrama de flujo acerca de los pasos a seguir para realizar una auditoría de marketing. Con la información obtenida aplique una auditoría de marketing a su proyecto emprendedor.</p>	<p>4. Se sugiere que el docente explique qué es una auditoría de marketing. Se recomienda el siguiente link: https://rockcontent.com/es/blog/auditoria-de-marketing/</p>



<p>5. En equipo, indague qué es una auditoría de finanzas y cómo se lleva a cabo. Elabore un esquema con los pasos a seguir para dicha auditoría. Organice una auditoría financiera con los equipos y proyectos emprendedores existentes.</p>	<p>5. Se propone que el docente refuerce la información investigada y solicite al estudiantado que, de acuerdo a los datos manejados, elabore la auditoría de finanzas para su proyecto emprendedor. https://youtu.be/n2DrHJ33W2w</p>
<p>6. Atienda a la exposición del docente acerca de qué es una auditoría de producción y redacte en su libreta lo más relevante. En equipo, lleve a cabo la auditoría de producción de su proyecto emprendedor, elabore el reporte de la misma.</p>	<p>6. Se sugiere que el docente explique qué es y en qué consiste la auditoría de producción, puede apoyarse de un video o presentación. Se sugiere el siguiente: https://youtu.be/XgYW9BIUIUk</p>
<p>Plan de expansión</p> <p>7. Atienda a la exposición del docente acerca de qué es un plan de expansión y redacte en su cuaderno los puntos importantes, En equipo analicen su producto y establezca una estrategia para mejorarlo o crear uno alternativo. Elabore una propuesta por escrito y presentarla ante el grupo.</p>	<p>7. Se recomienda que el docente considere explicar ¿qué es un plan de expansión? apoyado de una presentación o un esquema. Se recomienda el siguiente link: https://blog.bancosantander.es/pymes/claves-para-un-buen-plan-de-expansion/ .</p>
<p>8. Considerando su producto y el mercado al que atiende, realice, en equipo, un estudio que le permita expandir su mercado. Establezca por escrito tres alternativas. Realice un análisis de costo de su producto y proceso de producción y encuentre la manera de optimizarlo. Elabore un reporte por escrito.</p>	<p>8. Se sugiere que el docente solicite a los equipos socializar con el grupo sus propuestas. El docente puede solicitar un resumen ejecutivo.</p>
<p>Liquidación de la empresa</p> <p>9. Indague en fuentes confiables que es reingeniería e identifique por medio de un diagrama de flujo el proceso para elaborarla.</p>	<p>9. Se propone que el docente complemente la información obtenida por el estudiantado. Se recomienda el siguiente vínculo: https://youtu.be/8zbTlbZO2KM</p>
<p>10. Atienda a la exposición del docente acerca de qué es la liquidación de una empresa y su proceso, después, analice si</p>	<p>10. Se recomienda que el docente explique, apoyado de una presentación: video o esquema, en qué consiste la</p>



<p>su proyecto se puede expandir considerando una reingeniería o liquidación del proyecto emprendedor. Elabore una ficha de conclusión.</p>	<p>liquidación de una empresa. Se recomienda el siguiente link: https://youtu.be/VcW5da590Ak</p>
<p>PRODUCTO INTEGRADOR SUGERIDO</p> <p>Redacte un reporte final de sus conclusiones donde explique las acciones a seguir para la expansión, reingeniería o liquidación de su empresa, justificando la decisión.</p>	<p>Se sugiere que el docente guíe y acompañe al estudiantado en la elaboración del reporte final.</p>



EVALUACIÓN DEL BLOQUE III

SABER	APRENDIZAJE ESPERADO	EVIDENCIAS	INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN	PONDERACIÓN (%)
CONOCER	<p>Identifica el concepto de auditoría, su importancia y su proceso.</p> <p>Establece cómo se desarrollarán los puntos a presentar para la auditoría.</p>	<p>Organizador gráfico de conceptos de Auditoría.</p> <p>Puntos importantes del tema del Plan de expansión.</p> <p>Análisis del tema costos de producción.</p> <p>Diagrama de Reingeniería.</p>	Exámenes objetivos y/o de desempeño.	30 %
HACER	<p>Distingue y elabora las estrategias para la proyección de crecimiento y diversificación de un proyecto emprendedor.</p>	<p>Auditoría del dpto. de R.H.</p> <p>Auditoría del dpto. de Marketing.</p> <p>Auditoría del dpto. de Finanzas.</p> <p>Auditoría del dpto. de Procesos de producción.</p> <p>Tres propuestas de expansión.</p> <p>Reporte de optimización de costos de producción.</p>	Escalas (Rúbrica o lista de cotejo).	30%
SER Y CONVIVIR	<p>Demuestra cómo impacta en su contexto escolar, familiar y social el tener una entidad económica y responsabilidad.</p>	<p>Autoevaluación bloque II.</p> <p>Ficha de conclusión de toma de decisiones.</p>	Guías estructuradas de observación y/o cuestionarios y/o escalas (Rúbricas, lista de cotejo).	10%
PRODUCTO INTEGRADOR SUGERIDO				
(CIERRE)				
ESTRATEGIA DE APRENDIZAJE	PRODUCTO INTEGRADOR SUGERIDO	AGENTE DE EVALUACIÓN Y ORGANIZACIÓN DEL GRUPO	INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN	PONDERACIÓN (%)



AB Proyectos.	Explicar en un reporte final las acciones a seguir en la situación actual de su proyecto emprendedor.	Heteroevaluación. En equipo.	Guía de evaluación de proyecto (Ver Anexo 1)	30%
TOTAL				100%



INSTRUMENTO DE VALORACIÓN

INSTRUMENTO DE VALORACIÓN DE HABILIDADES SOCIOEMOCIONALES (HABILIDADES GENERALES)

(Ponderación: 10 puntos equivalen al 5% de la calificación final)

Nombre del alumno:				Grado y grupo:
CRITERIOS	NIVELES OBSERVABLES			
	NUNCA (0)	A VECES (1)	SIEMPRE (2)	TOTAL
1. Participa activamente en las diferentes actividades de clase				
2. Logra mantener un adecuado nivel de concentración en las actividades desarrolladas.				
3. Es capaz de tomar la iniciativa y organizar una tarea o actividad de grupo				
4. Muestra respeto hacia el docente, así como a sus compañeros				
5. Muestra capacidad de autonomía y autorregula su aprendizaje				
TOTAL:				



INSTRUMENTO DE AUTOVALORACIÓN DE HABILIDADES SOCIOEMOCIONALES (HABILIDADES GENERALES)

(Ponderación: 10 puntos equivalen al 5% de la calificación final)

Nombre del alumno:				Grado y grupo:
CRITERIOS	NIVELES OBSERVABLES			
	NUNCA (0)	A VECES (1)	SIEMPRE (2)	TOTAL
1. Valoro la importancia de los conocimientos que desarrollé durante el bloque.				
2. Controlo mis emociones y actúo de manera propositiva en las actividades desarrolladas.				
3. Considero y analizo diversas alternativas para cumplir tareas individuales o colectivas.				
4. Valoro las consecuencias o repercusiones que pueden tener mis actos o comportamientos individuales o colectivos.				
5. Mido el nivel de motivación que ejercen en mí, las diversas actividades propuestas para desarrollar mi autonomía.				
TOTAL:				

REFERENCIAS

- Almoguera, J. A. (2009) *Manual práctico del emprendedor*. Megaconsulting: España.
- Eyssautier, M. (2002) *Fundamentos de mercadotecnia*. Trillas: México.
- Fisher, L. y Espejo, J. (2011) *Mercadotecnia*. Mc Graw Hill: México.
- Lara Flores, Elias (2004) *Fundamentos de contabilidad*. Trillas: México

REFERENCIAS COMPLEMENTARIAS

- JA Worldwide (2006) *Guía para Voluntarios y Coordinadores*.
- Secretaría de Educación Pública de Educación Media Superior (2014). *Modelo de Emprendedores*. SEP: México.

REFERENCIAS PÁGINAS WEB

- Alegra, S. (s. f.). (2021) 🏆 *Software de Facturación Electrónica y Administración en la Nube*. Alegra. Recuperado 28 de junio de 2021, de <https://www.alegra.com/mexico/facturacion-electronica/#faq-fe>
- Alcaraz, G. J. L. (s. f.). (2013) *Selección de proveedores basada en análisis dimensional*. Scielo.org.mx. Recuperado 28 de junio de 2021, de http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0186-10422013000300011
- BeeDIGITAL, E. (2021, 1 junio). *Mejora el trato al cliente interno y externo*. BeeDIGITAL. <https://www.beedigital.es/experiencia-de-cliente/mejora-el-trato-al-cliente-interno-y-externo/>
- Betancourt, D. (2019, 2 septiembre). *Diagrama de flujo o Flujograma: ¿Qué es y cómo se hace?* Ingenio Empresa. <https://www.ingenioempresa.com/diagrama-de-flujo/>
- C. (2020, 31 marzo). *Claves para un buen plan de expansión*. Blog del Banco Santander. <https://blog.bancosantander.es/pymes/claves-para-un-buen-plan-de-expansion/>.
- Centro de Evaluación de Estrategias con clientes. (s. f.). *Survey*. Recuperado 28 de junio de 2021, de <https://survey.evaluandosoftware.com/zs/SOCNJe>
- Grau, A. (2021, 10 marzo). *Neuroventas: 15 claves para venderle al cerebro*. Agustín Grau - La Fórmula del Éxito. <https://agustingrau.com/neuroventas>
- Consultores, P. (2020, 1 noviembre). *10 tips para auditar tus procesos* [vídeo]. YouTube. <https://www.youtube.com/watch?v=8-o1qu2XZdE&feature=youtu.be>
- EyE, A. (2019, 3 mayo). *REINGENIERÍA* [Video]. YouTube. <https://www.youtube.com/watch?v=8zbTlbZO2KM&feature=youtu.be>.
- Content, R. R. (2021, 12 febrero). *¿Por qué tu empresa necesita de una auditoría de marketing?* Rock Content - ES. <https://rockcontent.com/es/blog/auditoria-de-marketing/>.



- Flor, E. R. G. (2016, 7 julio). AUDITORIA FINANCIERA [Video]. YouTube. <https://www.youtube.com/watch?v=n2DrHJ33W2w&feature=youtu.be>
- Fmk, R. (2021, 4 marzo). Tipos de clientes y sus características. ¿Cómo cualificarlos? FMK - Foromarketing. <https://www.foromarketing.com/tipos-de-clientes-y-sus-caracteristicas/>
- People Management. (s.f.) Checklist descargable para el departamento de Recursos Humanos. Sesame. <https://www.sesametime.com/assets/checklist-descargable-para-el-departamento-de-recursos-humanos/>.
- Gutiérrez, P. (2020, 15 mayo). Control De Ventas En Excel (Plantilla Gratis). LinkPort. <https://www.linkportnet.com/blog/control-de-ventas/>
- Justicia México :: Ley Federal de Protección al Consumidor > Capítulo IX :: Ley de Mexico. (s. f.). JUSTIA. Recuperado 28 de junio de 2021, de <https://mexico.justia.com/federales/leyes/ley-federal-de-proteccion-al-consumidor/capitulo-ix/>
- López, A. (2020, 10 noviembre). LIQUIDACIÓN DE LA EMPRESA [Video]. YouTube. <https://www.youtube.com/watch?v=VcW5da590Ak&feature=youtu.be>.
- Muenta, G. (2021, 12 febrero). Tipos de ventas: ¿cuáles existen y en qué se distinguen? Rock Content - ES. <https://rockcontent.com/es/blog/tipos-de-ventas/>
- M. (s. f.). (agosto 29) Implantar un sistema de control de ventas y facturación. Microtech. Recuperado 28 de junio de 2021, de <https://www.microtech.es/blog/implantar-un-sistema-de-control-de-ventas-y-facturaci%C3%B3n>
- Plantillas de factura Word y Excel - gratis y profesional. (s. f.). sevDesk. Recuperado 28 de junio de 2021, de <https://sevdesk.es/plantilla-de-factura/>
- Plantillas de excel gratuitas para empresas sobre finanzas y contabilidad. (s. f.). CepymeNews. Recuperado 28 de junio de 2021, de <https://cepymenews.es/plantillas-excel-gratuitas-empresa-finanzas-contabilidad/>
- Silde Talk. (2019, 15 mayo). Tipos y necesidades de comportamiento del consumidor. [video]. Youtube. <https://www.youtube.com/watch?v=BaJ98tQKHIA>
- Sánchez, A. (2005, octubre 7). Definición genérica de auditoría y sus etapas. Recuperado de <https://www.gestiopolis.com/definicion-generic-auditoria-etapas/>
- Training, Q. (2021, 20 abril). VDA 6.3 Auditoría de Procesos [Video]. YouTube. <https://www.youtube.com/watch?v=XgYW9BIUIUk&feature=youtu.be>.



ANEXOS

ANEXO 1. GUÍA DE EVALUACIÓN DEL PROYECTO.

DATOS DE LA INSTITUCIÓN				
GUÍA DE EVALUACIÓN DEL PROYECTO				
DATOS DEL ALUMNO: NOMBRE DEL PROYECTO: FECHA DE ENTREGA:				
INDICACIONES: La siguiente herramienta, está diseñada para evaluar el proyecto del producto final, marque con una "X" en nivel de logro alcanzado, el puntaje obtenido puede ser de 1 hasta 4, seleccionando el nivel que considere el más adecuado. La suma más alta es de 44 puntos, al final del instrumento se propone la ponderación, el cual equivale el 30% de la evaluación sumativa del Bloque ____.				
INDICADORES	Muy bien (4 puntos)	Bien (3 puntos)	Suficiente (2 puntos)	Insuficiente (1 punto)
1. Identifica con claridad el tema del proyecto.				
2. Vincula el tema del proyecto con su entorno social en su comunidad.				



3. Establece con claridad la justificación del proyecto				
4. En el desarrollo del problema, establece al menos 10 artículos relacionados con su tema. (links fiables)				
5. Elige un estilo de redacción para citar su planteamiento del problema y justificación.				
6. Considera con claridad la justificación epistemológica.				
7. Considera con claridad la justificación costo/beneficio.				
8. Utiliza la coherencia, lógica y secuencia de ideas en la organización del proyecto.				
9. El lenguaje que utiliza es adecuado en la redacción (uso de palabras descriptivas, de analogías, etc.)				

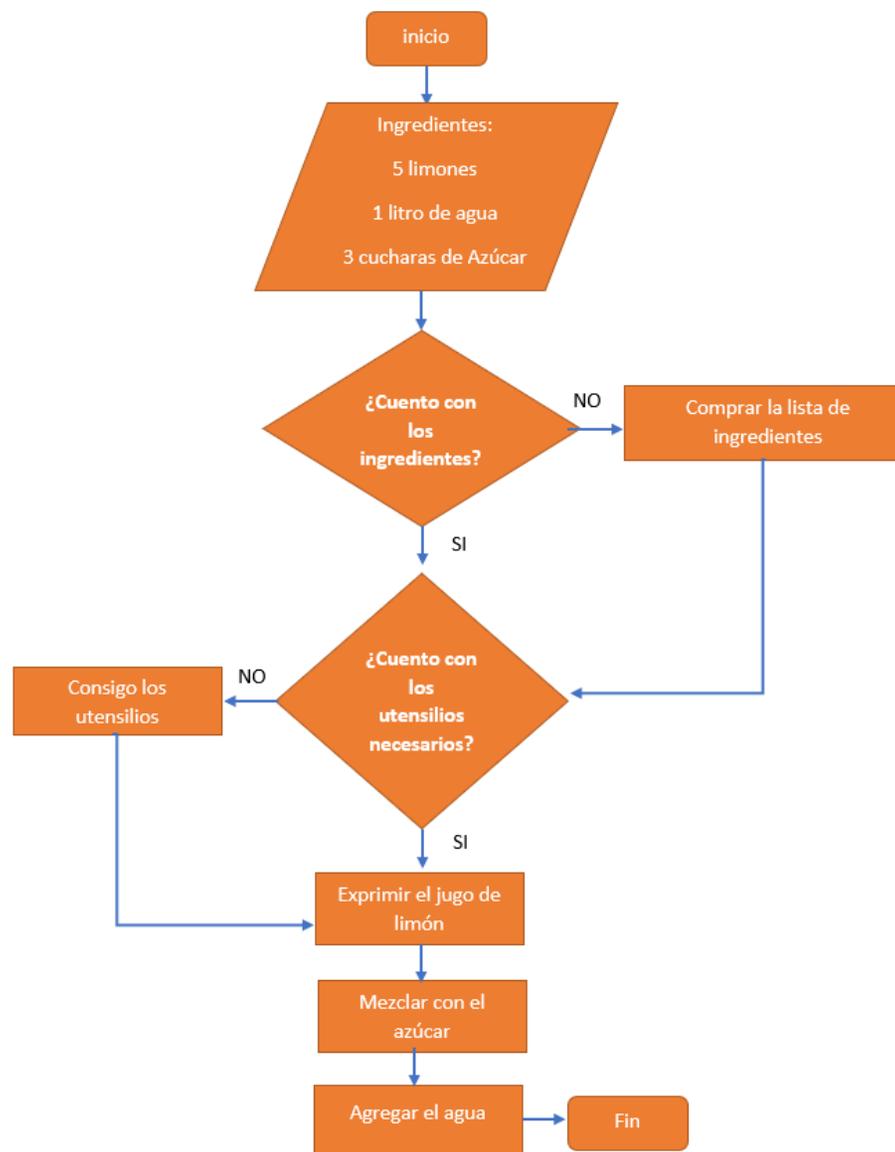


10. Es clara la gramática y usos (fragmento de oraciones, verbos).				
11. Es adecuado el uso de puntuación y ortografía.				
Puntaje total:				

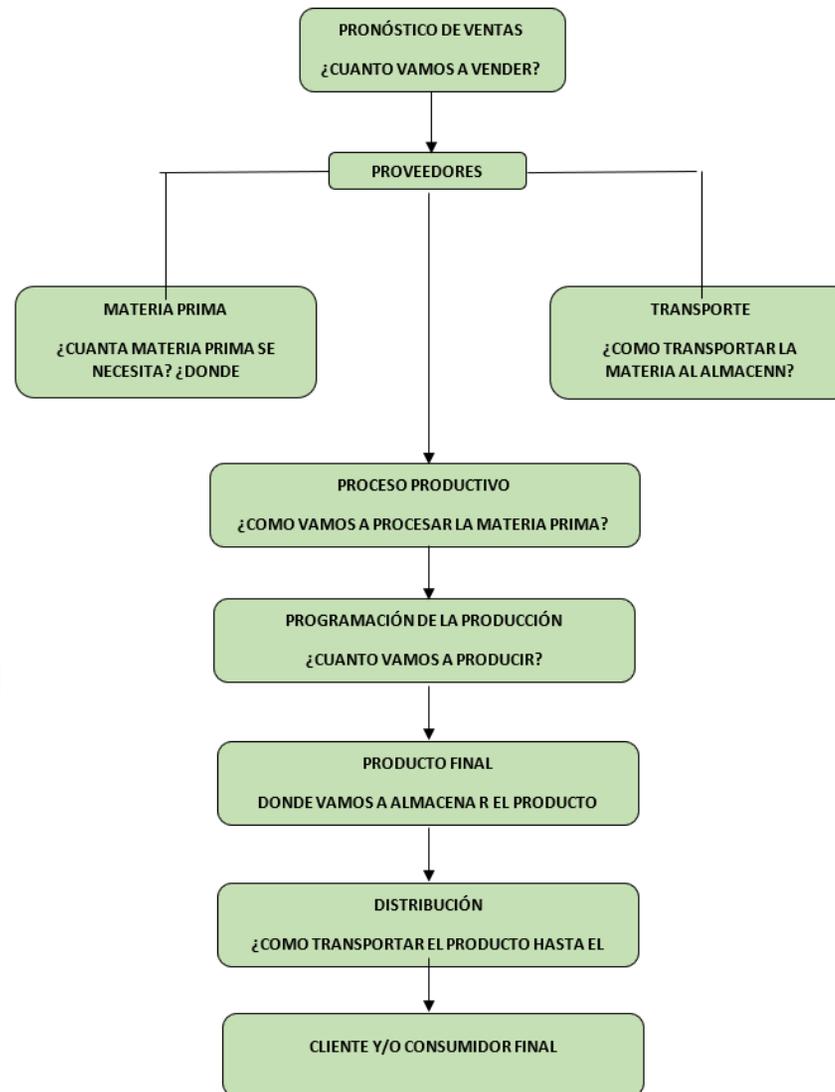
PONDERACIÓN				
6	7	8	9	10
De 24 a 28 Puntos	De 29 a 32 Puntos	De 33 a 36 Puntos	De 37 a 40 Puntos	De 41 a 44 puntos
Comentarios u observaciones:				
Nombre del docente (evaluador):				



ANEXO 2. DIAGRAMA DE FLUJO.



ANEXO 3. SELECCIÓN DE PROVEEDORES.



ANEXO 4. ELABORACIÓN DE PLAN DE PRODUCCIÓN.

PASOS PARA LA ELABORACIÓN DEL PLAN DE PRODUCCIÓN
Determinación de la inversión a realizar en instalaciones, máquinas y equipos.
Determinación de la calidad de productos requeridos.
Elaborar un estimado de los gastos necesarios para la elaboración de la cantidad de productos definida.
Contratación de personal y la asignación de sus funciones dentro del sistema de producción.
Cálculo de tiempos que se requerirán para la elaboración de los productos.
Identificación de los costos de producción.



ANEXO 5. LISTA DE COTEJO.

Lista de Cotejo para evaluar su proyecto Emprendedor: Marca con una X el cumplimiento o no que a su juicio merezca el cumplimiento de los elementos requeridos.			
CRITERIOS	SI	NO	OBSERVACIONES
Creatividad e/o innovación			
El contenido del trabajo es completo.			
Limpieza y orden			
Presentación			
Presenta evidencias de la elaboración de su producto emprendedor.			
La estructura del trabajo es la adecuada			
Es un producto de triple impacto			
Hubo trabajo colaborativo			
Respeto a los diferentes puntos de vista			

*El contenido de este programa fue recuperado de las ediciones 2018 y 2019.