



PROGRAMA DE ESTUDIOS DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE: PLAN DE NEGOCIOS

CLAVE: 6FP-FM691 CRÉDITOS: 5.62

RAMA DEL CONOCIMIENTO:

- \* Ingeniería y Ciencias Físico Matemáticas
- \* Ciencias Sociales y Administrativas
- \* Ciencias Médico Biológicas

ÁREA DE FORMACIÓN CURRICULAR:

- Institucional
- Científica, Humanística y Tecnológica Básica
- Profesional

TIPO DE ESPACIO: Aula  Taller  Laboratorio   
Otros ambientes de aprendizaje

MODALIDAD: Escolar  No escolarizada  Mixta

VIGENCIA A PARTIR DE: Enero de 2011

CARRERA: TÉCNICO EN DESARROLLO DE SOFTWARE

NIVEL: 1  2  3  4  5  6

SEMESTRE: SEXTO

UNIDADES ACADÉMICAS DONDE SE IMPARTE:

Todas:  CECyT: 1  2  3  4  5  6  7  8  9   
10  11  12  13  14  15  CET1

TIEMPOS ASIGNADOS:

GLOBAL: 90 HRS/18 SEMANAS / SEMESTRE

AULA: 5 HRS / SEMANA TOTAL: 90 HRS / SEMESTRE

TALLER: --- HRS / SEMANA TOTAL: --- HRS / SEMESTRE

LABORATORIO: --- HRS / SEMANA TOTAL: --- HRS / SEMESTRE

OTROS AMBIENTES DE APRENDIZAJE: --- HRS / SEMANA  
TOTAL: --- HRS / SEMESTRE

ORGANIZACIÓN:

Por asignatura:  Por área:  Por módulo:

PROCESO DE DISEÑO Y AUTORIZACIÓN

ELABORADO POR: REP. ACAD. NMS IPN FECHA DE ELABORACIÓN: 19 - 08 - 09  
REVISADO POR: DEMS FECHA DE REVISIÓN: 31 - 08 - 09  
APROBADO POR: CTCE FECHA DE APROBACIÓN: 07 - 09 - 09  
AUTORIZADO POR: CPA FECHA DE AUTORIZACIÓN: 09 - 09 - 09

FIRMA Y SELLO DE AUTORIZACIÓN

SECRETARÍA DE EDUCACIÓN PÚBLICA  
INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL  
DIRECCIÓN DE EDUCACIÓN  
MEDIA SUPERIOR

## FUNDAMENTACIÓN

La unidad de aprendizaje de Plan de Negocios pertenece al área de formación Profesional del Bachillerato Tecnológico de la Carrera de Técnico en Desarrollo de Software en modalidad a distancia perteneciente al Nivel Medio Superior del Instituto Politécnico Nacional. Se ubica en el Sexto nivel del plan de estudios y se imparte de manera optativa en el Sexto semestre en la rama del conocimiento: Ingeniería y Ciencias Físico Matemáticas.

Plan de Negocios una unidad de aprendizaje integrada por cuatro unidades didácticas y tiene como propósito principal preparar al estudiante para que desarrolle competencias administrativas, mercadológicas y financieras que guíen la oportuna y asertiva toma de decisiones para la introducción en el mercado de un proyecto de software de impacto social y económico, a través de la aplicación de técnicas, herramientas, metodologías y estrategias que integran la elaboración del Plan de Negocios.

Por ello las competencias disciplinares, general y particulares del curso implican como principales objetos de conocimiento; desarrollar Planes de Negocios utilizando las herramientas, metodologías y estrategias que determinen la factibilidad y éxito de proyectos en el mercado de desarrollo de Software, identificar el marco jurídico legal de una organización para la operatividad de actividades comerciales, definir la estructura formal de la empresa atribuir los estudios de mercado como el proceso trascendental para el éxito del negocio, determinar la viabilidad y factibilidad del negocio través del análisis y pronóstico financiero. Se parte del enfoque constructivista en el que, el maestro es el facilitador del aprendizaje y el Estudiante participa de manera activa en la adquisición de un aprendizaje significativo, a partir de ejercitar los procedimientos establecidos en este Programa de Estudios

El enfoque disciplinar tiene una orientación para la administración de planes para la negociación de software. Las principales relaciones con otras unidades de aprendizaje se reflejan en la aplicación de las competencias adquiridas en el desarrollo del proyecto de software que se lleva a cabo en las unidades de aprendizaje de: Administración de Proyectos de Tecnologías de la Información I y Laboratorio de Proyectos de Tecnologías de la Información I ubicadas en el tercer semestre de la carrera; en Administración de Proyectos de Tecnologías de la Información II, asignatura opcional, y Laboratorio de Proyectos de Tecnologías de la Información II, ubicadas en el cuarto semestre y de la unidad de aprendizaje Proyecto Integrador ubicada también en sexto semestre, a fin de proporcionar una formación integral.

En este sentido, el enfoque didáctico de la unidad incorpora como principales métodos constructivistas el Aprendizaje Basado en Problemas, Aprendizaje Orientado a Proyectos, Método de Casos y Aprendizaje Colaborativo; los cuales deben estar apoyados por una diversidad de materiales multimedia tomando en cuenta los diferentes estilos de aprendizaje de los estudiantes.

La metodología de trabajo está basada en **estándares de aprendizaje** planteados en las competencias. Cada competencia se desagrega en resultados de aprendizaje (RAP) que se abordan a través de actividades sustantivas que tienen como propósito indicar una generalidad para desarrollar las secuencias didácticas que atenderán cada RAP. Las evidencias con las que se evaluará formativamente cada RAP, se definen mediante un desempeño integrado, en el que los estudiantes mostrarán su **saber hacer** de manera reflexiva, utilizando el conocimiento que va adquiriendo durante el proceso didáctico para transferir el aprendizaje a situaciones similares y diferentes. El papel del profesor tendrá una intervención mediadora entre los contenidos disciplinares, las características del contexto y los instrumentos o herramientas que provee al estudiante para facilitar un aprendizaje significativo, estratégico, autónomo y colaborativo a través de hacer reflexivos, críticos y creativos.

El trabajo autónomo que el estudiante desarrollará en la plataforma tecnológica educativa y en otros ambientes de aprendizaje, servirá para que organice su trabajo de manera independiente y articule saberes de diversos campos del conocimiento, que le permitan la construcción y expresión de su propio conocimiento, para ello deberá consultar los materiales educativos, publicar archivos en diferentes formatos y tareas en portafolios de evidencias, realizar

Carrera: TÉCNICO EN DESARROLLO DE SOFTWARE

Unidad de Aprendizaje: PLAN DE NEGOCIOS

evaluaciones en línea a través de la plataforma tecnológica educativa, además de establecer comunicación sincrónica y asincrónica por medio de foros, chat y correo electrónico con otros estudiantes y profesores, aunado a presentarse en algunas ocasiones a las instalaciones de las sedes autorizadas o a otra institución cercana, en caso de que algunas de las actividades de la unidad de aprendizaje lo requieran. Para ello contará con el acompañamiento de los profesores-asesores quienes tendrán la función de guiar y facilitar el proceso de aprendizaje del estudiante con respecto a los contenidos de la unidad de aprendizaje y los profesores-tutores que tendrán la responsabilidad de motivar al estudiante de cumplir los procesos académicos a fin de que concluir sus estudios exitosamente.

Para realización óptima de las actividades en la plataforma tecnológica educativa y obtener los resultados esperados, se debe contar por lo menos **con 2 profesores por cada 20 estudiantes** que apoyen en las sesiones en línea; integrándose de la siguiente manera: 1 Profesor-Asesor especialista en los contenidos de la unidad de aprendizaje que guíe al estudiante en su aprendizaje y 1 Profesor-Tutor que acompañe al estudiante durante su trayectoria en la unidad de aprendizaje y le facilite los apoyos que se necesiten para resolver problemas que no están directamente relacionados con la unidad de aprendizaje.

La evaluación de los aprendizajes comprenderá tres momentos: al inicio para diagnosticar los conocimientos previos que permitan establecer conexiones significativas con la propuesta de aprendizaje. Durante el proceso de aprendizaje para cumplir con una función formativa que realimente tanto al estudiante como al profesor y una final que propicie la acreditación del aprendizaje con fines de promoción a los siguientes niveles o certificación de competencias. También es posible aplicar una evaluación por competencias para certificar la Unidad de Aprendizaje previo a su inicio.

Los productos y desempeños que desarrolle el estudiante durante el desarrollo del semestre serán integradas en un portafolio de evidencias de aprendizaje y las actividades que se trabaje en equipo se registrarán en un portafolio colaborativo. Los portafolios de evidencias contendrán las evaluaciones correspondientes de los cuestionarios, ejercicios, programas, de cada unidad en forma digital, para facilitar su manejo.

Las rúbricas serán los elementos a integrar para la evaluación del aprendizaje que se utilizarán para cada unidad; las cuales contendrán categorías (conocimientos, habilidades y actitudes) que se desarrollan en cada escenario propuesto, por lo que dentro de los criterios de acreditación en los planes de evaluación por unidad, se presentan las condiciones satisfactorias a considerar dentro de la construcción de las rúbricas, no siendo únicas o discriminantes, por lo que se deben enriquecer con base en las herramientas de aprendizaje propuestas para cada unidad que se describen en las actividades tanto de aprendizaje como de enseñanza.

Estas se integran al portafolio de evidencias mediante un registro por parte del docente para conocer las habilidades, conocimientos y actitudes adquiridas por el estudiante, así como sus deficiencias.

Además de cumplir con las rúbricas como evidencias de aprendizaje, el estudiante deberá realizar un proyecto vinculado a los fines de los sectores sociales que atiende la carrera que incorpore las competencias adquiridas en ésta, aplicándolas en el contexto de la unidad de aprendizaje Laboratorio de Proyectos de Tecnologías de la Información IV, desarrollándolo colaborativamente. La evaluación se realizará tomando los aspectos formativos.

Este programa de estudios tiene una naturaleza normativa al establecer los estándares para la certificación de competencias, por lo tanto la planeación didáctica de las secuencias, estrategias de aprendizaje y enseñanza se desarrollarán con base en los elementos que incorpora este documento.

Las competencias genéricas que se incorporan a esta unidad de aprendizaje corresponden con el Marco Común del Sistema Nacional de Bachillerato y se establecen en la siguiente matriz.





Carrera: TÉCNICO EN DESARROLLO DE SOFTWARE

Unidad de Aprendizaje: PLAN DE NEGOCIOS

**MATRÍZ DE VINCULACIÓN DE COMPETENCIAS GENÉRICAS Y DISCIPLINARES**

Competencias genéricas		Competencias Genéricas y Disciplinares Particulares De la unidad de aprendizaje:										
		1. Se conoce y valora a sí mismo y aborda problemas y retos teniendo en cuenta los objetivos que persigue	2. Es sensible al arte y participa en la apreciación e interpretación de sus expresiones en distintos géneros.	3. Elige y practica estilos de vida saludables.	4. Escucha, interpreta y emite mensajes pertinentes en distintos contextos mediante la utilización de medios, códigos y herramientas apropiados.	5. Desarrolla innovaciones y propone soluciones a problemas a partir de métodos establecidos.	6. Sustenta una postura personal sobre temas de interés y relevancia general, considerando otros puntos de vista de manera crítica y reflexiva.	7. Aprende por iniciativa e interés propio a lo largo de la vida.	8. Participa y colabora de manera efectiva en equipos diversos.	9. Participa con una conciencia cívica y ética en la vida de su comunidad, región, México y el mundo.	10. Mantiene una actitud respetuosa hacia la interculturalidad y la diversidad de creencias, valores, ideas y prácticas sociales.	11. Contribuye al desarrollo sustentable de manera crítica, con acciones responsables.
Competencia Particular 1	1.1							X	X	X		
	1.2							X	X	X		
Competencia Particular 2	2.1				X			X	X			
	2.2				X			X	X			



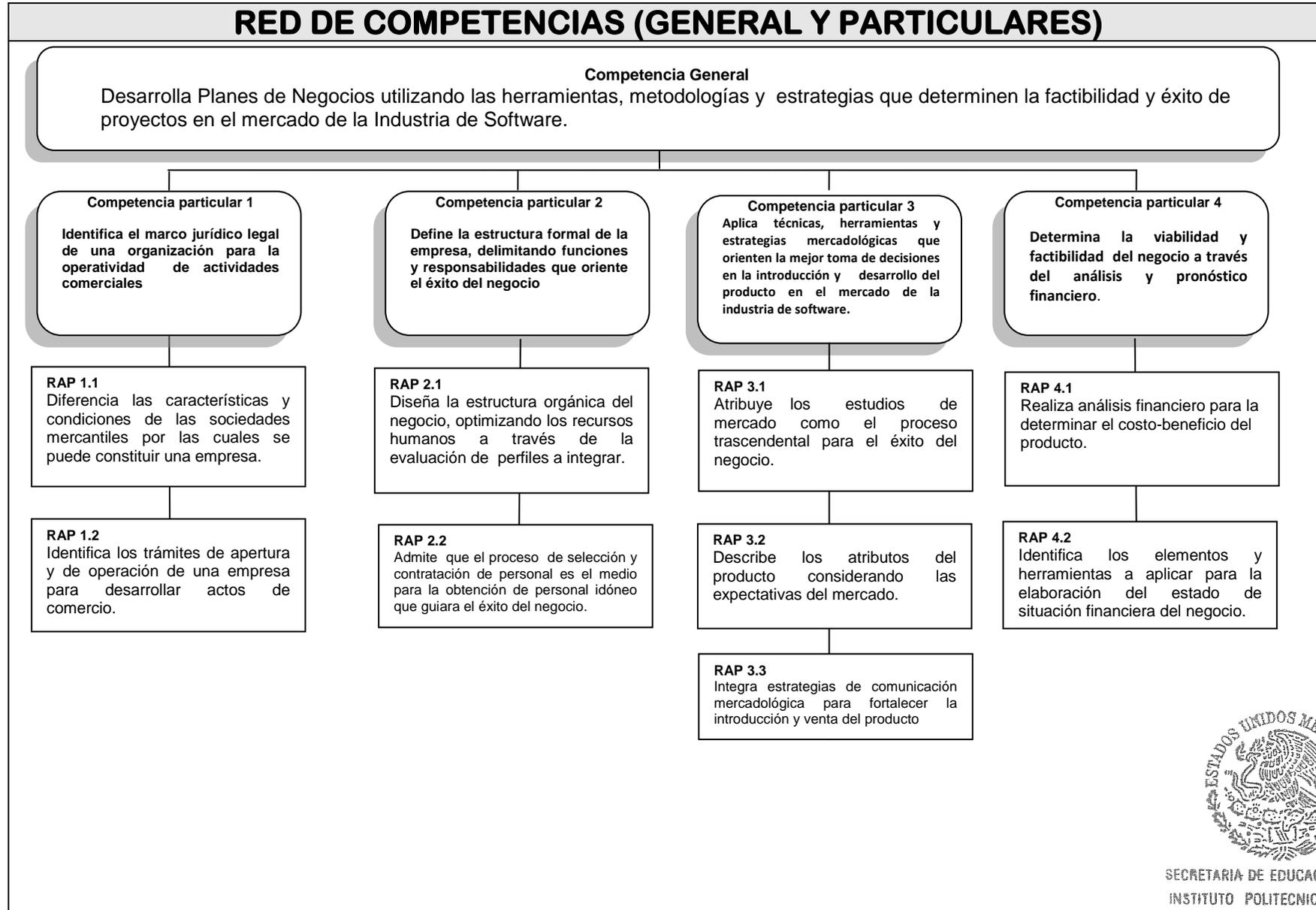
Carrera: TÉCNICO EN DESARROLLO DE SOFTWARE

Unidad de Aprendizaje: PLAN DE NEGOCIOS

**MATRÍZ DE VINCULACIÓN DE COMPETENCIAS GENÉRICAS Y DISCIPLINARES**

Competencias genéricas		Competencias Genéricas y Disciplinares Particulares De la unidad de aprendizaje:										
		1. Se conoce y valora a sí mismo y aborda problemas y retos teniendo en cuenta los objetivos que persigue	2. Es sensible al arte y participa en la apreciación e interpretación de sus expresiones en distintos géneros.	3. Elige y practica estilos de vida saludables.	4. Escucha, interpreta y emite mensajes pertinentes en distintos contextos mediante la utilización de medios, códigos y herramientas apropiados.	5. Desarrolla innovaciones y propone soluciones a problemas a partir de métodos establecidos.	6. Sustenta una postura personal sobre temas de interés y relevancia general, considerando otros puntos de vista de manera crítica y reflexiva.	7. Aprende por iniciativa e interés propio a lo largo de la vida.	8. Participa y colabora de manera efectiva en equipos diversos.	9. Participa con una conciencia cívica y ética en la vida de su comunidad, región, México y el mundo.	10. Mantiene una actitud respetuosa hacia la interculturalidad y la diversidad de creencias, valores, ideas y prácticas sociales.	11. Contribuye al desarrollo sustentable de manera crítica, con acciones responsables.
RESULTADOS DE APRENDIZAJE												
Competencia Particular 3	3.1	X	X			X	X		X			
	3.2	X	X			X	X		X			
	3.3	X	X			X	X		X			
Competencia Particular 4	4.1	X					X	X				
	4.2	X					X	X				





## PERFIL DEL DOCENTE

El profesor que imparta la unidad de aprendizaje de Plan de Negocios habrá de presentar el examen de oposición para mostrar las habilidades que tiene en el manejo del conocimiento disciplinar y manifestar la disposición, autoridad y tolerancia en el manejo del grupo. Por lo tanto debe contar con las competencias que se indican en las condiciones interiores del trabajo.

### Competencias Generales

1. Organiza su formación continua a lo largo de su trayectoria profesional.
2. Domina y estructura los saberes para facilitar experiencias de aprendizajes significativos.
3. Planifica los procesos de enseñanza y de aprendizaje atendiendo al enfoque por competencias y los ubica en los contextos disciplinares, curriculares y sociales amplios.
4. Lleva a la práctica procesos de enseñanza y de aprendizaje de manera efectiva, creativa e innovadora a su contexto institucional.
5. Evalúa los procesos de enseñanza y aprendizaje con un enfoque formativo.
6. Construye ambientes para aprendizaje autónomo y colaborativo.
7. Contribuye a la generación de un ambiente que facilite el desarrollo sano e integral de los estudiantes.
8. Participa en los proyectos de mejora continua de su escuela y apoya la gestión institucional.

### Perfil Profesional:

1. Tener título profesional en Rama afín a las Tecnologías de la Información, de preferencia con experiencia docente y profesional.
2. Conocimiento y experiencia en la elaboración de Plan de Negocios.
3. Manejo de herramientas de desarrollo de software actuales.
4. Conocimientos en administración de proyectos de software.
5. Utilización de las Tecnologías de la Información.
6. Elaboración de planes estratégicos para el desarrollo de software.
7. Manejo de Plataformas Tecnológicas de aprendizaje.
10. Posee conocimientos sobre el análisis y diseño de sistemas de información.
11. Manejo de herramientas multimedia.
12. Aplicación de la normatividad para el desarrollo de sus actividades.
13. Personal íntegra, responsable, honesta, propositiva, tolerante, puntual, respetuosa, dispuesta a la capacitación y actualización necesarias para la labor docente, con facilidad de palabra y comunicación, con vocación docente y compromiso social.



Carrera: TÉCNICO EN DESARROLLO DE SOFTWARE

Unidad de Aprendizaje: PLAN DE NEGOCIOS

ESTRUCTURA DIDÁCTICA

<b>UNIDAD DIDÁCTICA No. 1: SOCIEDADES MERCANTILES</b>						
<b>COMPETENCIA PARTICULAR:</b> Identifica el marco jurídico legal de una organización para la operatividad de actividades comerciales						
<b>RESULTADO DE APRENDIZAJE PROPUESTO (RAP) No. 1.1:</b> Diferencia las características y condiciones de las sociedades mercantiles por las cuales se puede constituir una empresa.						
				<b>TIEMPO ESTIMADO PARA OBTENER EL RAP: 7 HORAS</b>		
CONTENIDOS DE APRENDIZAJE	ACTIVIDADES SUSTANTIVAS		AMBIENTE DE APRENDIZAJE	EVIDENCIA DE APRENDIZAJE	CRITERIOS DE EVALUACIÓN FORMATIVA	MATERIALES Y RECURSOS DIDACTICOS
	DE APRENDIZAJE	DE ENSEÑANZA				
<b>CONCEPTUALES</b> Persona Física Persona Moral Sociedades mercantiles y su clasificación	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Selecciona la sociedad mercantil de acuerdo a sus expectativas.</li> <li>➤ Integra los elementos para formar que constituyen una sociedad mercantil</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Presenta cuadro sinóptico de las diferentes tipos de sociedades mercantiles y sus características</li> <li>➤ Orienta la selección adecuada de la sociedad mercantil a desarrollar</li> </ul>	Plataforma tecnológica de aprendizaje	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Argumenta las razones de la sociedad mercantil seleccionada</li> <li>➤ Integra los elementos formales y mercadológicos de una sociedad</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Descripción congruente de la sociedad mercantil seleccionada</li> <li>➤ Calidad en el diseño de formatos que da formalidad a la sociedad mercantil seleccionada</li> </ul>	Tecnologías de la Información y Comunicación.  Materiales didácticos multimedia.  Plataforma tecnológica de aprendizaje.  Material de apoyo hipertextual.  Material de apoyo textual.  Escenarios y casos.
<b>PROCEDIMENTALES</b> Habilidad para identificar las características y ventajas de cada una de las sociedades mercantiles						
<b>ACTITUDINALES</b> Actitud ética y responsable						



Carrera: TÉCNICO EN DESARROLLO DE SOFTWARE

Unidad de Aprendizaje: PLAN DE NEGOCIOS

<b>UNIDAD DIDÁCTICA No. 1: SOCIEDADES MERCANTILES</b>						
<b>COMPETENCIA PARTICULAR:</b> Identifica el marco jurídico legal de una organización para la operatividad de actividades comerciales.						
<b>RESULTADO DE APRENDIZAJE PROPUESTO (RAP) No. 1.2:</b> Identifica los trámites de apertura y de operación de una empresa para desarrollar actos de comercio.						
				<b>TIEMPO ESTIMADO PARA OBTENER EL RAP: 8 HORAS</b>		
CONTENIDOS DE APRENDIZAJE	ACTIVIDADES SUSTANTIVAS		AMBIENTE DE APRENDIZAJE	EVIDENCIA DE APRENDIZAJE	CRITERIOS DE EVALUACIÓN FORMATIVA	MATERIALES Y RECURSOS DIDACTICOS
	DE APRENDIZAJE	DE ENSEÑANZA				
<b>CONCEPTUALES</b>						
Trámites fiscales, mercantiles y especiales.	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Identifica la documentación fiscal y mercantil indispensable para la formación y operación de actividades de una sociedad de negocios.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Presenta cuadro sinóptico de las diferentes tipos de sociedades mercantiles y sus características</li> <li>➤ Orienta la selección adecuada de la sociedad mercantil a desarrollar</li> </ul>	Plataforma tecnológica de aprendizaje	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Elabora los formatos fiscales y mercantiles la apertura y operación de las actividades de la sociedad.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Formatos debidamente requisitados</li> </ul>	Tecnologías de la Información y Comunicación.  Materiales didácticos multimedia.  Plataforma tecnológica de aprendizaje.  Material de apoyo hipertextual.  Material de apoyo textual.  Escenarios y casos.
<b>PROCEDIMENTALES</b>						
Habilidad identificar y resquitar formatos de tramite de apertura y operación del negocio						
<b>ACTITUDINALES</b>						
Asume una actitud ética y profesional						



Carrera: TÉCNICO EN DESARROLLO DE SOFTWARE

Unidad de Aprendizaje: PLAN DE NEGOCIOS

<b>UNIDAD DIDÁCTICA No. 2: ESTRUCTURA DE LA EMPRESA</b>						
<b>COMPETENCIA PARTICULAR:</b> Define la estructura formal de la empresa, delimitando funciones y responsabilidades que oriente el éxito del negocio.						
<b>RESULTADO DE APRENDIZAJE PROPUESTO (RAP) No. 2.1:</b> Diseña la estructura orgánica del negocio, optimizando los recursos humanos a través de la evaluación de perfiles a integrar.						
					<b>TIEMPO ESTIMADO PARA OBTENER EL RAP: 8 HORAS</b>	
CONTENIDOS DE APRENDIZAJE	ACTIVIDADES SUSTANTIVAS		AMBIENTE DE APRENDIZAJE	EVIDENCIA DE APRENDIZAJE	CRITERIOS DE EVALUACIÓN FORMATIVA	MATERIALES Y RECURSOS DIDACTICOS
	DE APRENDIZAJE	DE ENSEÑANZA				
<b>CONCEPTUALES</b> Niveles de la organización Sistemas organizacionales Área de la empresa  <b>PROCEDIMENTALES</b> Habilidad para elaborar estructuras orgánicas de acuerdo a las funciones de la empresa  <b>ACTITUDINALES</b> Actitud comprometida y entregada	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Diseña estructura orgánica de acuerdo a las funciones que establezca como empresa.</li> <li>➤ Delimita funciones y obligaciones de acuerdo a la sociedad mercantil seleccionada, considerando las áreas básicas de la empresa.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Interactúa a través de la ejemplificación de estructuras orgánicas, demostrando la importancia que representan.</li> <li>➤ Diseña cuestionario para la identificación de funciones</li> </ul>	Plataforma tecnológica de aprendizaje	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Elabora estructura orgánica de la sociedad mercantil establecida.</li> <li>➤ Elabora manual de organización de acuerdo a los perfiles que requiera la sociedad mercantil</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Jerarquiza – ción y congruencia en la elaboración de la estructura orgánica.</li> <li>➤ Calidad y presentación en el manual de organización.</li> <li>➤ Evaluación obtenida del cuestionario aplicado</li> </ul>	Tecnologías de la Información y Comunicación.  Materiales didácticos multimedia.  Plataforma tecnológica de aprendizaje.  Material de apoyo hipertextual.  Material de apoyo textual.  Escenarios y casos.



Carrera: TÉCNICO EN DESARROLLO DE SOFTWARE

Unidad de Aprendizaje: PLAN DE NEGOCIOS

<b>UNIDAD DIDÁCTICA No. 2: ESTRUCTURA DE LA EMPRESA</b>						
<b>COMPETENCIA PARTICULAR:</b> Define la estructura formal de la empresa, delimitando funciones y responsabilidades que oriente el éxito del negocio.						
<b>RESULTADO DE APRENDIZAJE PROPUESTO (RAP) No. 2.2:</b> Admite que el proceso de selección y contratación de personal es el medio para la obtención de personal idóneo que guíara el éxito del negocio.						
					<b>TIEMPO ESTIMADO PARA OBTENER EL RAP: 11 HORAS</b>	
CONTENIDOS DE APRENDIZAJE	ACTIVIDADES SUSTANTIVAS		AMBIENTE DE APRENDIZAJE	EVIDENCIA DE APRENDIZAJE	CRITERIOS DE EVALUACIÓN FORMATIVA	MATERIALES Y RECURSOS DIDACTICOS
	DE APRENDIZAJE	DE ENSEÑANZA				
<p><b>CONCEPTUALES</b> Proceso de selección y contratación de personal, sueldos y salarios, capacitación y desarrollo</p> <p><b>PROCEDIMENTALES</b> Habilidad identificar las técnicas y herramientas que promueven la eficacia y eficiencia del personal</p> <p><b>ACTITUDINALES</b> Admitir que el ser humano es el responsable del logro de los objetivos de la organización</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Identifica el proceso para la selección y contratación de personal idóneo.</li> <li>➤ Investiga sueldos y salarios de los perfiles del mercado de la industria de software.</li> <li>➤ Elabora estimación de sueldos y salarios de acuerdo a los perfiles que requiera la sociedad.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Presenta estrategia de aprendizaje estudio de casos para determinar la importancia de aplicar las técnicas y herramientas de selección y contratación de personal.</li> <li>➤ Orienta el eje temático con la presentación de material didáctico</li> </ul>	Plataforma tecnológica de aprendizaje	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Elabora diagrama de procedimientos para la selección y contratación de personal idóneo.</li> <li>➤ Presenta estudio de sueldos y salarios del personal requerido por la organización</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Secuencia lógica, y calidad en la presentación del diagrama de procedimientos.</li> <li>➤ Congruencia en la estimación de sueldos de acuerdo a las competencias de los perfiles.</li> </ul>	<p>Tecnologías de la Información y Comunicación.</p> <p>Materiales didácticos multimedia.</p> <p>Plataforma tecnológica de aprendizaje.</p> <p>Material de apoyo hipertextual.</p> <p>Material de apoyo textual.</p> <p>Escenarios y casos.</p>



Carrera: TÉCNICO EN DESARROLLO DE SOFTWARE

Unidad de Aprendizaje: PLAN DE NEGOCIOS

<b>UNIDAD DIDÁCTICA No. 3: IMPACTO MERCADOLÓGICO</b>						
<b>COMPETENCIA PARTICULAR:</b> Aplica técnicas, herramientas y estrategia mercadológicas que orienten la mejor toma de decisiones en la introducción y desarrollo del producto en el mercado de la industria de software.						
<b>RESULTADO DE APRENDIZAJE PROPUESTO (RAP) No. 3.1:</b> Atribuye los estudios de mercado como el proceso trascendental para el éxito del negocio.						
					<b>TIEMPO ESTIMADO PARA OBTENER EL RAP: 10 HORAS</b>	
CONTENIDOS DE APRENDIZAJE	ACTIVIDADES SUSTANTIVAS		AMBIENTE DE APRENDIZAJE	EVIDENCIA DE APRENDIZAJE	CRITERIOS DE EVALUACIÓN FORMATIVA	MATERIALES Y RECURSOS DIDACTICOS
	DE APRENDIZAJE	DE ENSEÑANZA				
<b>CONCEPTUALES</b>						
Investigación de mercados Proceso e instrumentos Mercado Competencia	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Diseña una metodología para la aplicación de la investigación del mercado, asumiendo que es el medio para conocer el producto, e perfil del cliente, el mercado y la competencia.</li> </ul>	Presenta esquemas que faciliten la integración y aplicación de los conocimientos	Plataforma tecnológica de aprendizaje	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Elabora el perfil del cliente de acuerdo a la investigación realizada.</li> <li>➤ Informe de productos de la competencias, integrando ventajas y desventajas</li> <li>➤ Justifica el precio y costo del producto, considerando los factores que intervienen en los mismos.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Información congruente que garantice la venta del producto y promueva su impacto social</li> </ul>	<p>Tecnologías de la Información y Comunicación.</p> <p>Materiales didácticos multimedia.</p> <p>Plataforma tecnológica de aprendizaje.</p> <p>Material de apoyo hipertextual.</p> <p>Material de apoyo textual.</p> <p>Escenarios y casos.</p>
<b>PROCEDIMENTALES</b>						
Habilidad para elaborar instrumentos para la recopilación de información	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Delimita los factores que intervienen en el diseño del producto, estableciendo el costo y precio de venta.</li> </ul>					
<b>ACTITUDINALES</b>						
Actitud creativa e innovadora						



Carrera: TÉCNICO EN DESARROLLO DE SOFTWARE

Unidad de Aprendizaje: PLAN DE NEGOCIOS

<b>UNIDAD DIDÁCTICA No. 3: IMPACTO MERCADOLÓGICO</b>						
<b>COMPETENCIA PARTICULAR:</b> Aplica técnicas, herramientas y estrategia mercadológicas que orienten la mejor toma de decisiones en la introducción y desarrollo del producto en el mercado de la industria de software.						
<b>RESULTADO DE APRENDIZAJE PROPUESTO (RAP) No. 3.2:</b> Describe los atributos del producto considerando las expectativas del mercado.						
				<b>TIEMPO ESTIMADO PARA OBTENER EL RAP: 10 HORAS</b>		
CONTENIDOS DE APRENDIZAJE	ACTIVIDADES SUSTANTIVAS		AMBIENTE DE APRENDIZAJE	EVIDENCIA DE APRENDIZAJE	CRITERIOS DE EVALUACIÓN FORMATIVA	MATERIALES Y RECURSOS DIDACTICOS
	DE APRENDIZAJE	DE ENSEÑANZA				
<b>CONCEPTUALES</b> Atributos del producto, calidad, imagen, presentación, diseño  <b>PROCEDIMENTALES</b> Habilidad manipular los atributos del producto  <b>ACTITUDINALES</b> Actitud creativa e innovador, trabajo colaborativo y actitud emprendedora	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Diseña el producto de acuerdo a los atributos del mismo y a las expectativas del cliente.</li> <li>➤ Integra al producto los servicios de calidad considerando que es un sistema de información</li> <li>➤ Elabora el prototipo del producto de software</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Presenta esquemas que faciliten la integración y aplicación de los conocimientos</li> </ul>	Plataforma tecnológica de aprendizaje	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Presenta el diseño del producto integrando los atributos que garanticen el éxito del mismo.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Calidad en el diseño, congruencia en la información, y seguridad por el servicio que ofrece,</li> </ul>	Tecnologías de la Información y Comunicación.  Materiales didácticos multimedia.  Plataforma tecnológica de aprendizaje.  Material de apoyo hipertextual.  Material de apoyo textual.  Escenarios y casos.



Carrera: TÉCNICO EN DESARROLLO DE SOFTWARE

Unidad de Aprendizaje: PLAN DE NEGOCIOS

<b>UNIDAD DIDÁCTICA No. 3: IMPACTO MERCADOLÓGICO</b>						
<b>COMPETENCIA PARTICULAR:</b> Aplica técnicas, herramientas y estrategia mercadológicas que orienten la mejor toma de decisiones en la introducción y desarrollo del producto en el mercado de la industria de software.						
<b>RESULTADO DE APRENDIZAJE PROPUESTO (RAP) No. 3.3:</b> Integra estrategias de comunicación mercadológica para fortalecer la introducción y venta del producto.						
					<b>TIEMPO ESTIMADO PARA OBTENER EL RAP: 10 HORAS</b>	
CONTENIDOS DE APRENDIZAJE	ACTIVIDADES SUSTANTIVAS		AMBIENTE DE APRENDIZAJE	EVIDENCIA DE APRENDIZAJE	CRITERIOS DE EVALUACIÓN FORMATIVA	MATERIALES Y RECURSOS DIDACTICOS
	DE APRENDIZAJE	DE ENSEÑANZA				
<b>CONCEPTUALES</b>						
Publicidad Promoción de ventas Relaciones públicas	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Diferencia las estrategias de comunicación mercadológica, estableciendo prioridades considerando que es producto-servicio de software</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Presenta esquemas que faciliten la integración y aplicación de los Conocimientos.</li> <li>➤ Guía la elaboración de las estrategias de publicidad y promoción de ventas</li> </ul>	Plataforma tecnológica de aprendizaje	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Presenta los diseños promocionales y de publicidad</li> <li>➤ Elabora presupuesto de gastos de comunicación mercadológica</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Calidad y oportunidad de entrega.</li> <li>➤ Congruencia en la información</li> </ul>	<p>Tecnologías de la Información y Comunicación.</p> <p>Materiales didácticos multimedia.</p> <p>Plataforma tecnológica de aprendizaje.</p> <p>Material de apoyo hipertextual.</p> <p>Material de apoyo textual.</p> <p>Escenarios y casos.</p>
<b>PROCEDIMENTALES</b>						
Habilidad para diseñar estrategias mercadológicas	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Elabora prototipos de publicidad y promoción del producto, integrando los costos de los mismos.</li> </ul>					
<b>ACTITUDINALES</b>						
Actitud ética, emprendedora, innovadora y creativa						



Carrera: TÉCNICO EN DESARROLLO DE SOFTWARE

Unidad de Aprendizaje: PLAN DE NEGOCIOS

<b>UNIDAD DIDÁCTICA No. 4: ESTUDIO FINANCIERO</b>						
<b>COMPETENCIA PARTICULAR:</b> Realiza análisis financieros para la determinar el costo-beneficio del producto.						
<b>RESULTADO DE APRENDIZAJE PROPUESTO (RAP) No. 4.1:</b> Realiza análisis financieros para la determinar el costo-beneficio del producto.						
				<b>TIEMPO ESTIMADO PARA OBTENER EL RAP: 10 HORAS</b>		
CONTENIDOS DE APRENDIZAJE	ACTIVIDADES SUSTANTIVAS		AMBIENTE DE APRENDIZAJE	EVIDENCIA DE APRENDIZAJE	CRITERIOS DE EVALUACIÓN FORMATIVA	MATERIALES Y RECURSOS DIDACTICOS
	DE APRENDIZAJE	DE ENSEÑANZA				
<b>CONCEPTUALES</b> Factores que determinan el desarrollo de proyecto Estimación de costos Pronósticos de ventas Utilidad bruta	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Diferencias los conceptos de ventas, costos, gastos y utilidad bruta,</li> <li>➤ Integra los gastos para el desarrollo del producto.</li> <li>➤ Determina el precio de venta.</li> <li>➤ Calcula la utilidad bruta</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Presenta esquemas que faciliten la integración y aplicación de los Conocimientos.</li> <li>➤ Orienta el desarrollo del informe financiero a través de la ejemplificación de casos,</li> </ul>	Plataforma tecnológica de aprendizaje	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Integra al plan el informe financiero, pronosticando las ventas, costos y utilidad bruta.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Descripción congruente del informe financiero</li> <li>➤ Calidad y oportunidad de entrega.</li> </ul>	Tecnologías de la Información y Comunicación.  Materiales didácticos multimedia.  Plataforma tecnológica de aprendizaje.  Material de apoyo hipertextual.  Material de apoyo textual.  Escenarios y casos.
<b>PROCEDIMENTALES</b> Habilidad para relacionar las ventas, los costos y la utilidad. Habilidad para diseñar presupuestos	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Diseña informe financieros</li> </ul>					
<b>ACTITUDINALES</b> Actitud ética y apreciación comprometida hacia los cálculos						



SECRETARÍA DE EDUCACIÓN PÚBLICA  
INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL  
DIRECCIÓN DE EDUCACIÓN MEDIA SUPERIOR

Carrera: TÉCNICO EN DESARROLLO DE SOFTWARE

Unidad de Aprendizaje: PLAN DE NEGOCIOS

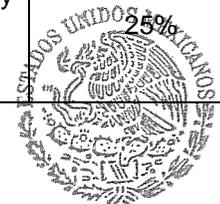
<b>UNIDAD DIDÁCTICA No. 4: ESTUDIO FINANCIERO</b>						
<b>COMPETENCIA PARTICULAR:</b> Realiza análisis financieros para la determinar el costo-beneficio del producto.						
<b>RESULTADO DE APRENDIZAJE PROPUESTO (RAP) No. 4.2:</b> Identifica los elementos y herramientas a aplicar para la elaboración del estado de situación financiera del negocio.						
					<b>TIEMPO ESTIMADO PARA OBTENER EL RAP: 16 HORAS</b>	
CONTENIDOS DE APRENDIZAJE	ACTIVIDADES SUSTANTIVAS		AMBIENTE DE APRENDIZAJE	EVIDENCIA DE APRENDIZAJE	CRITERIOS DE EVALUACIÓN FORMATIVA	MATERIALES Y RECURSOS DIDACTICOS
	DE APRENDIZAJE	DE ENSEÑANZA				
<b>CONCEPTUALES</b>						
Informes contables, balance general y cuentas que lo integran, Estado de resultados	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Elaboración del balance general.</li> <li>➤ Elaboración del estado de resultados</li> <li>➤ Interpreta la información obtenida en los estados de situación financiera</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Presenta cuadro sinóptico de las diferentes tipos de sociedades mercantiles y sus características</li> <li>➤ Aplica cuestionario</li> <li>➤ Presenta un problema para la elaboración de registros contables y elaboración de informes financieros.</li> </ul>	Plataforma tecnológica de aprendizaje	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Integra al plan los estados financieros que le permitirán tomar mejores decisiones.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Integra todos los informes financieros.</li> <li>➤ Elaboración confiable y entrega oportuna</li> </ul>	<p>Tecnologías de la Información y Comunicación.</p> <p>Materiales didácticos multimedia.</p> <p>Plataforma tecnológica de aprendizaje.</p> <p>Material de apoyo hipertextual.</p> <p>Material de apoyo textual.</p> <p>Escenarios y casos.</p>
<b>PROCEDIMENTALES</b>						
Habilidad para interpretar estados financieros y elaborar registros contables						
<b>ACTITUDINALES</b>						
Actitud ética y responsable						





## PLAN DE EVALUACIÓN SUMATIVA DEL CURSO

No. DE UNIDAD DIDÁCTICA	EVIDENCIA INTEGRADORA DE LA COMPETENCIA PARTICULAR (DESEMPEÑO, CONOCIMIENTO, PRODUCTO)	CRITERIOS DE EVALUACIÓN	PORCENTAJE DE ACREDITACIÓN
1	Integra los elementos que constituyen una sociedad mercantil, incluyendo todos los trámites de apertura y operación que se requieran para el ejercicio de de las actividades comerciales.	La conformación de la sociedad mercantil cumple con las características y requisitos mercantiles y fiscales,	25%
2	Elabora estructura orgánica y manual de organización de los perfiles que integran la sociedad mercantil, tomando en cuenta que el personal las competencias del personal idóneo	La estructura orgánica es funcional y el manual de organización integra perfiles competencias (conocimientos, habilidades y actitudes) así condiciones, prestaciones y sueldos.	25%
3	Presenta el prototipo del producto y sus estrategias mercadológicas que fortalecerán el impacto económico-social del producto.	El prototipo del producto garantiza la calidad y su diseño es congruente, innovador y creativo. Las estrategias mercadológicas promueven la venta y garantizan la calidad del producto	25%
4	Elabora análisis financiero y pronóstico de ventas que le permita tomar mejores decisiones en cuanto a la factibilidad y viabilidad del negocio.	El plan integra los documentos contables que reflejan la situación financiera y que permite hacer el análisis para la mejor toma de decisiones.	25%





EVIDENCIA INTEGRADORA DE LA COMPETENCIA GENERAL O UNIDAD DE APRENDIZAJE (DESEMPEÑO, CONOCIMIENTO, PRODUCTO)	CRITERIOS DE EVALUACIÓN
<p>Desarrolla Plan de Negocios, utilizando las técnicas, herramientas, estrategias y metodologías que determinaran el escenario probable en donde el futuro negocio deba enfrentarse.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Creación de la sociedad mercantil</li> <li>➤ Integración de requisitos mercantiles y fiscales que conforman la apertura y operación de las actividades de la sociedad.</li> <li>➤ Diseño de la estructura orgánica de la sociedad mercantil, fundamentada su constitución.</li> <li>➤ Manual de organización de los perfiles idóneos a integrar en la sociedad</li> <li>➤ Aplicación del estudio de mercado que defina el perfil del cliente, su competencia y su mercado.</li> <li>➤ Diseño del Prototipo del producto observando la integración de todos los atributos que promuevan el impacto mercadológico.</li> <li>➤ Diseño de estrategias mercadológicas que garantice el éxito del producto</li> <li>➤ Análisis financiero y pronóstico de ventas.</li> <li>➤ Integración de la documentación contable que refleje la situación financiera del negocio.</li> </ul>





Carrera: TÉCNICO EN DESARROLLO DE SOFTWARE

Unidad de Aprendizaje: PLAN DE NEGOCIOS

## REFERENCIAS DOCUMENTALES

No.	TÍTULO DEL DOCUMENTO	TIPO			DATOS DEL DOCUMENTO		CLASIFICACIÓN	
		Libro	Antología	Otro (especifique)	AUTOR (ES)	EDITORIAL Y AÑO	BASICO	CONSULTA
1	Plan de Negocios	X			Stutely, Richard	Pearson Educación 2000	X	
2	El Plan de Negocios en una Página	X			Horan, Jim	Panorama 2008		X
3	Guía para la elaboración de un plan de negocios	X			García, Marisol	SIP 20071338 2008		X
4	Administración de personal	X			Wendell, L. French	Limusa 1983	X	
5	Administración	X			Munch, Lourdes	Trillas 2001	X	
6	Mercadotecnia	X			Fisher, Laura	McGrawHill 1992	X	
7	Dirección de Marketing	X			Kotler, Philip	Pearson 2006	X	
8	Contabilidad de Sociedades	X			Moreno, Joaquín	Instituto Mexicano de Contadores Públicos, AC	X	
9	Administración de proyectos	X			Gido, Jack	Cengage Learning 2007	X	



Carrera: TÉCNICO EN DESARROLLO DE SOFTWARE

Unidad de Aprendizaje: PLAN DE NEGOCIOS

PÁGINAS ELECTRÓNICAS							
UNIDAD (ES) DEL PROGRAMA	DIRECCIÓN ELECTRÓNICA	DATOS DE LA PÁGINA				CLASIFICACIÓN	
		CONTENIDO PRINCIPAL					
		Texto	Simuladores	Imágenes	Otro	Básico	Consulta
1	LEY DE SOCIEDADES MERCANTILES CÁMARA DE DIPUTADOS DEL H. CONGRESO DE LA UNIÓN <a href="http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/144.pdf">http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/144.pdf</a> , 28/Octubre/2009	X					X
2	ESTRUCTURAS ORGANIZATIVAS Wikilearnig Comunidades de Wikes Libres para Aprender, <a href="http://www.wikilearning.com/curso_gratis/estructuras_organizativas-estructuras_organizacionales_formales/11814-4">http://www.wikilearning.com/curso_gratis/estructuras_organizativas-estructuras_organizacionales_formales/11814-4</a> , 28/Octubre/2009	X					X
2	ORGANIZACIÓN DEL ÁREA DE RECURSOS HUMANOS Sabino Ayala Villegas <a href="http://www.elprisma.com/apuntes/administracion_de_empresas/organizacionrecursoshumanos/">http://www.elprisma.com/apuntes/administracion_de_empresas/organizacionrecursoshumanos/</a> , 28/Octubre/2009	X					X
3	PROGRAMA DE CAPACITACIÓN Y MODERNIZACIÓN EMPRESARIAL (PROMODE) INVESTIGACIÓN DE MERCADOS SECOFI <a href="http://www.pymes.gob.mx/promode/invmdo.asp">http://www.pymes.gob.mx/promode/invmdo.asp</a> 28/Octubre/2009	X					X
1 , 2 , 3 , 4	PLAN DE NEGOCIOS PARA LA PYME´s Programa de Formación de Consultores Empresariales <a href="http://www.infomipyme.com/Docs/GT/Offline/inicioempresa/PDPP.htm">http://www.infomipyme.com/Docs/GT/Offline/inicioempresa/PDPP.htm</a> 28/Octubre/2009	X					X



## PROGRAMA SINTÉTICO

### COMPETENCIA GENERAL (DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE) :

Desarrolla planes de negocios utilizando las herramientas, metodologías y estrategias que determinen la factibilidad y el éxito de proyectos en el mercado de la industria de software.

COMPETENCIA PARTICULAR (DE CADA UNIDAD DIDACTICA)	RAP	CONTENIDOS
<p>1. Identifica el marco jurídico legal de una organización para la operatividad de actividades comerciales.</p>	<p>1.1 Diferencia las características y condiciones de las sociedades mercantiles por las cuales se puede constituir una empresa.</p> <p>1.2 Identifica los trámites de apertura y de operación de una empresa para desarrollar actos de comercio-</p>	<p><b>Conceptuales</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Persona Física</li> <li>➤ Persona Moral</li> <li>➤ Sociedades mercantiles y su clasificación</li> <li>➤ Trámites fiscales, mercantiles y especiales.</li> </ul> <p><b>PROCEDIMENTALES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Habilidad para identificar las características y ventajas de cada una de las sociedades mercantiles</li> <li>➤ Habilidad identificar y resquitar formatos de tramite de apertura y operación del negocio</li> </ul>





<b>PROGRAMA SINTÉTICO</b>		
<b>COMPETENCIA PARTICULAR (DE CADA UNIDAD DIDACTICA)</b>	<b>RAP</b>	<b>CONTENIDOS</b>
<p>2. Define la estructura formal de la empresa, delimitando funciones y responsabilidades que orienten el éxito del negocio</p>	<p>2.1 Diseña la estructura orgánica del negocio, optimizando los recursos humanos a través de la evaluación de perfiles a integrar en la sociedad.</p> <p>2.2 Admite que el proceso de selección y contratación de personal es el medio para la obtención de personal idóneo que guíara el éxito del negocio</p>	<p><b>Conceptuales</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Niveles de la organización</li> <li>➤ Sistemas organizacionales</li> <li>➤ Área de la empresa</li> <li>➤ Proceso de selección y contratación de personal, sueldos y salarios, capacitación y desarrollo</li> </ul> <p><b>PROCEDIMENTALES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Habilidad para elaborar estructuras orgánicas de acuerdo a las funciones de la empresa.</li> <li>➤ Habilidad identificar las técnicas y herramientas que promueven la eficacia y eficiencia del personal</li> </ul>





PROGRAMA SINTÉTICO		
COMPETENCIA PARTICULAR (DE CADA UNIDAD DIDACTICA)	RAP	CONTENIDOS
3. Aplica técnicas, herramientas y estrategias mercadológicas que orientan la mejor toma de decisiones en la introducción y desarrollo del producto en el mercado de la industria de software	<p>3.1 Atribuye los estudios de mercado como el proceso trascendental para el éxito del negocio.</p> <p>3.2 Describe los atributos del producto considerando las expectativas del mercado.</p> <p>3.3 Integra estrategias de comunicación mercadológica para fortalecer la introducción y venta del producto.</p>	<p><b>Conceptuales</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Investigación de mercados</li> <li>➤ Proceso e instrumentos</li> <li>➤ Mercado</li> <li>➤ Competencia</li> <li>➤ Atributos del producto, calidad, imagen, presentación, diseño</li> <li>➤ Publicidad</li> <li>➤ Promoción de ventas</li> <li>➤ Relaciones públicas</li> </ul> <p><b>PROCEDIMENTALES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Habilidad para elaborar instrumentos para la recopilación de información</li> <li>➤ Habilidad manipular los atributos del producto</li> <li>➤ Habilidad para diseñar estrategias mercadológicas</li> </ul>





<b>PROGRAMA SINTÉTICO</b>		
<b>COMPETENCIA PARTICULAR (DE CADA UNIDAD DIDACTICA)</b>	<b>RAP</b>	<b>CONTENIDOS</b>
4. Determina la viabilidad y factibilidad del negocio a través del análisis y pronóstico de ventas.	<p>4.1 Realiza análisis financiero para determinar el costo-beneficio del producto.</p> <p>4.2 Identifica los elementos y herramientas a aplicar para la elaboración del estado de situación financiera del negocio.</p>	<p><b>Conceptuales</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Factores que determinan el desarrollo de proyecto</li> <li>➤ Estimación de costos</li> <li>➤ Pronósticos de ventas</li> <li>➤ Utilidad bruta</li> <li>➤ Informes contables, balance general y cuentas que lo integran,</li> <li>➤ Estado de resultados</li> </ul> <p><b>PROCEDIMENTALES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Habilidad para relacionar las ventas, los costos y la utilidad.</li> <li>➤ Habilidad para diseñar presupuestos</li> <li>➤ Habilidad para interpretar estados financieros y elaborar registros contables</li> </ul>

