

EDUCACIÓN

SECRETARÍA DE EDUCACIÓN PÚBLICA



Programa de Estudios de la Formación Laboral Básica en **Administración**

Semestre Tercero, Cuarto, Quinto y Sexto

Clave: 3042100007-25

EDUCACIÓN

SECRETARÍA DE EDUCACIÓN PÚBLICA



DGB

Tercera edición, 2025

Secretaría de Educación Pública

Subsecretaría de Educación Media Superior

Dirección General del Bachillerato

Av. Revolución 1425, Col. Campestre

Álvaro Obregón, C.P. 01040, Ciudad de México

Distribución gratuita.

Contenido

Presentación.....	4
Programa de Estudios de la Formación Laboral Básica en Administración	5
Fundamentación	6
Justificación de la Formación Laboral Básica en Administración	8
Mapa de la Formación Laboral Básica por semestre.....	9
Competencias Laborales Básicas.....	10
Módulo 1.....	13
Submódulo 1.....	13
Submódulo 2.....	15
Módulo 2.....	17
Submódulo 1.....	17
Submódulo 2.....	19
Módulo 3.....	21
Submódulo 1.....	21
Submódulo 2.....	24
Módulo 4.....	26
Submódulo 1.....	26
Submódulo 2.....	29
Recomendaciones para el trabajo en el aula y la escuela	31
Rol docente	32
Rol del estudiantado	33
Tecnologías de la Información, Comunicación, Conocimiento y Aprendizaje Digital (TICCAD).....	34
Recursos didácticos	35
Proceso de evaluación bajo el enfoque en competencias.....	36
Fuentes de consulta sugeridas.....	38
Referencias bibliográficas	39
Créditos.....	40

Presentación

La Dirección General del Bachillerato (DGB) presenta las Competencias de las diversas Unidades de Aprendizaje Curricular del Competente de Formación Laboral, para el Plan de estudios propio de esta Dirección General.

Estas tienen su sustento, teórica y conceptualmente, en el modelo educativo del Marco Curricular Común de la Educación Media Superior (MCCEMS)¹, y dan cumplimiento a las atribuciones conferidas a esta Dirección por el Reglamento Interior de la Secretaría de Educación Pública (SEP), en el cual se establece, en el Artículo 19 Fracciones I y II la importancia de “proponer las normas pedagógicas, contenidos, planes y programas de estudio, métodos, materiales didácticos e instrumentos para la evaluación del aprendizaje del bachillerato general, en sus diferentes modalidades y enfoques, y difundir los vigentes”; además de “impulsar las reformas curriculares de los estudios de bachillerato que resulten necesarias para responder a los requerimientos de la sociedad del conocimiento y del desarrollo sustentable”. (RISEP, 2020)

En este sentido, los planteamientos del MCCEMS buscan una formación integral en el estudiantado mediante el desarrollo de la capacidad creadora, productiva, libre y digna del ser humano, con amor al país, a su cultura e historia. Por ello, el Bachillerato General plantea las diversas Unidades de Aprendizaje Curricular (UAC) y Formaciones Laborales Básicas para que con sus estudiantes egresados y egresadas contribuya al logro de su objetivo específico, el cual radica en la “conformación de una ciudadanía reflexiva, con capacidad de formular y asumir responsabilidades de manera comunitaria, interactuar en contextos plurales y propositivos, trazarse metas y aprender de manera continua y colaborativa”.

En este contexto, se presenta la Formación Laboral Básica en **Administración** específica del Bachillerato General, con objetivos delimitados acorde a las características del subsistema y de la población a la cual se dirige. El documento se encuentra conformado por apartados mediante los cuales se describe la justificación y los elementos claves para su implementación en el aula.

¹ El cual puede ser consultado a través del siguiente enlace: https://educacionmediasuperior.sep.gob.mx/work/models/sems/Resource/13634/1/images/Documento_Base_rediseño_MCCEMS_Seg_Ed_final.pdf

Programa de Estudios de la Formación Laboral Básica en Administración

Semestre	Tercero, Cuarto, Quinto y Sexto	
Créditos	56 totales / 14 por semestre	
Componente	De formación laboral	
Nivel de formación laboral	Básica	
Tiempo asignado	Mediación docente	Estudio independiente
	448 h. totales 112 h. por semestre	112 h. totales 28 h. por semestre
Sector productivo	Administración pública ²	

² Acorde al RENECE – Registro Nacional de Estándares de Competencia por Sector Productivo. Disponible en: <https://conocer.gob.mx/recec-registro-nacional-de-estandares-de-competencia-por-sector-productivo/>

Fundamentación

La Dirección General del Bachillerato (DGB), acorde a la Nueva Escuela Mexicana (NEM) y al Marco Curricular Común de la Educación Media Superior (MCCEMS), y en su responsabilidad de enfrentar tanto los nuevos retos como los objetivos que de estos se desprenden, actualiza el presente Programa de estudios, el cual responde a una visión de educación integral, pertinente, de calidad y excelencia.

Dicho programa forma parte del Componente de Formación Laboral Básico del Bachillerato General, el cual busca ser un espacio vinculado con el sector productivo, permitiendo al estudiantado no solo cumplir con su trayecto educativo, sino construir su proyecto de vida, con mayores posibilidades de inserción en el mercado de trabajo.

Esto atendiendo al mandato constitucional que en materia educativa, con base en la Reforma Constitucional a los artículos 3°, 31° y 73° de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos y de la emisión de la Legislación Secundaria, publicadas el 30 de septiembre de 2019 en el Diario Oficial de la Federación, determinan la reorientación del Sistema Educativo Nacional para “garantizar el derecho a la educación con un enfoque de derechos humanos y de igualdad sustantiva, para incidir en la cultura educativa mediante la corresponsabilidad y el impulso de transformaciones sociales dentro de la escuela y en la comunidad”.

Bajo este contexto, es que el Componente de Formación Laboral Básico, adquiere mayor relevancia, pues tendrá como ejes rectores:

- **Enfoque en competencias**, que busca desarrollar las capacidades y habilidades necesarias para el desempeño laboral.
- **Enfoque humanista**, que valora y respeta la diversidad y la dignidad del estudiantado, su potencial creativo, su participación, su bienestar integral y su compromiso social.

Estos enfoques se orientan a promover una educación inclusiva, equitativa y de calidad, que favorezca el aprendizaje permanente y el máximo logro de los aprendizajes.

Así pues, el Componente de Formación Laboral Básico, busca desarrollar en el estudiantado competencias laborales básicas, que permitan aplicar en forma integrada los conocimientos, destrezas, habilidades, actitudes y valores con responsabilidad y autonomía para desenvolverse en contextos específicos del desarrollo personal, académico, social y profesional en situaciones de la vida común, de estudio o trabajo a lo largo de la vida.³

³ Subsecretaría de Educación Media Superior. (2023b). El currículum laboral en la educación media superior. SEP.

Para lograr dicho propósito, lo que a continuación se presenta es una serie de competencias laborales básicas las cuales permitirán al personal docente el abordaje de aprendizajes con la amplitud y profundidad acorde a los diversos contextos.

Es decir, a partir de estas competencias, se diseñarán estrategias de enseñanza-aprendizaje que permita a las y los estudiantes ser capaces de conducir su vida hacia su futuro con bienestar y satisfacción, con sentido de pertenencia social, conscientes de los problemas sociales, económicos y políticos que aquejan al país, pero también de su entorno inmediato, dispuestos a participar de manera responsable y decidida en los procesos de democracia participativa y a comprometerse en las soluciones de las problemáticas que los aquejan y que tengan la capacidad de aprender a aprender en el trayecto de su vida.⁴

Para lo cual, es de primordial importancia visualizar que debe existir una articulación contextualizada del Componente Laboral Básico, con el Currículum Fundamental y el Ampliado, para garantizar así la transferencia de los conocimientos, experiencias, habilidades, capacidades, actitudes y valores.

Es decir, esta articulación permitirá:

- La transversalidad del conocimiento adquirido en el Currículum Fundamental con las competencias laborales básicas requeridas en el mercado laboral.
- Fomentar el aprendizaje en contextos diversos, utilizando métodos y estrategias de aprendizaje.
- Centrar las necesidades del mercado laboral.
- Fomentar la interacción entre la vida educativa y la comunidad, a fin de propiciar la adquisición de conocimientos y competencias, de acuerdo con el desarrollo biopsicosociocultural del estudiantado.
- Aprovechar, mediante el Programa Aula, Escuela, Comunidad (PAEC), todas las oportunidades para poner en práctica lo que se ha aprendido; su aplicación no se limitará solo a los recursos sociocognitivos y a las áreas de conocimiento, sino que abarcará los aspectos funcionales (competencias laborales) y recursos socioemocionales.
- Mejorar la relación entre la escuela y los sectores productivos.⁵

⁴ Subsecretaría de Educación Media Superior. (2023b). El currículum laboral en la educación media superior. SEP.

⁵ Subsecretaría de Educación Media Superior. (2023b). El currículum laboral en la educación media superior. SEP.

Justificación de la Formación Laboral Básica en Administración

La Formación Laboral Básica en Administración se ubica dentro del Área de Conocimiento de las Ciencias Sociales, las cuales en el MCCEMS tienen como objeto de estudio la sociedad y lo público, por lo que a través de ellas se busca contribuir a la comprensión y explicación del funcionamiento de la sociedad en su complejidad interna y contextual a partir de la revisión de elementos organizacionales en sus diversas dimensiones sociales y estructurales, de interpretación y construcción de acuerdos intersubjetivos, valores, identidades y significados; así como promover la reflexión a partir de problemas prácticos y experiencias en el estudiantado, sobre la interdependencia e importancia en la vida pública de la economía, la política, el Estado, la jurisprudencia (derecho) y la sociedad.

Con base en ello, a lo largo del Componente de Formación Laboral Básico, se brindará una formación de carácter genérico y transversal que le permita al estudiantado incorporarse al sector productivo con actividades relativamente sencillas, de autonomía y responsabilidad mínima.

De manera específica, a través de la Formación Laboral Básica en Administración, el estudiantado conocerá una serie de herramientas y técnicas indispensables para el uso eficiente de los recursos de cualquier organismo social, que son la base para planear, organizar, dirigir y controlar las actividades administrativas orientadas a generar el crecimiento sustentable de las empresas.

Con base en lo anterior, esta Formación Laboral Básica tiene el propósito de proporcionar herramientas y favorecer el desarrollo de habilidades y actitudes para que el estudiantado estructure proyectos sustentables, viables y factibles en el contexto en el que vive, que aporten valor económico y social para incorporarse al mundo laboral o continuar sus estudios de acuerdo con sus intereses profesionales o las necesidades de su entorno social. De igual forma, permite la movilidad del estudiantado a través de la vinculación escuela-empresa para formar personas autónomas, proactivas, innovadoras y socialmente responsables, orientadas a la búsqueda de soluciones en distintos ámbitos o contextos.

De esta manera, las personas egresadas de esta Formación Laboral Básica se pueden integrar a la vida laboral tanto en instituciones públicas como privadas en los siguientes perfiles ocupacionales: auxiliar administrativo, asistente de investigación, encuesta-entrevista, ventas y servicios financieros, analista de relaciones públicas y comunicación.

Mapa de la Formación Laboral Básica por semestre

Módulo I: Cultura emprendedora. Clave: 3042100007-25M1

Submódulo 1 Clave: 3042100007-25M1S1	Emprendimiento y empresa
	48 horas de mediación docente 12 horas de estudio independiente 6 créditos
Submódulo 2 Clave: 3042100007-25M1S2	Proceso administrativo
	64 horas de mediación docente 16 horas de estudio independiente 8 créditos

Módulo II: Legalidad empresarial y mercadotecnia. Clave: 3042100007-25M2S1

Submódulo 1 Clave: 3042100007-25M2S1	Legalidad empresarial
	48 horas de mediación docente 12 horas de estudio independiente 6 créditos
Submódulo 2 Clave: 3042100007-25M2S2	Mercadotecnia
	64 horas de mediación docente 16 horas de estudio independiente 8 créditos

Módulo III: Gestión financiera y ventas. Clave: 3042100007-25M3

Submódulo 1 Clave: 3042100007-25M3S1	Finanzas
	48 horas de mediación docente 12 horas de estudio independiente 6 créditos
Submódulo 2 Clave: 3042100007-25M3S2	Venta y difusión
	64 horas de mediación docente 16 horas de estudio independiente 8 créditos

Módulo IV: Comunicación de la empresa y proyecto emprendedor. Clave: 3042100007-25M4

Submódulo 1 Clave: 3042100007-25M4S1	Comunicación de la empresa
	48 horas de mediación docente 12 horas de estudio independiente 6 créditos
Submódulo 2 Clave: 3042100007-25M4S2	Proyecto emprendedor
	64 horas de mediación docente 16 horas de estudio independiente 8 créditos

Competencias Laborales Básicas

Hacen referencia a la capacidad para aplicar conocimientos, destrezas, habilidades, actitudes y valores en el desarrollo personal, académico, social y profesional en situaciones de la vida común, de estudio o trabajo para que el estudiantado desarrolle la formación fundamental o laboral básica, que les permite desempeñar **funciones laborales de nivel dos** de competencia, aplicando soluciones a problemas simples en contextos conocidos y específicos.

Tienen validez oficial dentro del Sistema Educativo Nacional (SEN), lo cual se expresa con la emisión del documento que acredita su formación.

Estas competencias se caracterizan por:

- **Pertinencia:** Atiende a las necesidades del sector productivo y son valoradas.
- **Relevancia:** Favorece la empleabilidad y emprendimientos productivos, sin disparidades de género, étnicas o exclusión de grupos vulnerables.
- **Coherencia:** Acorde al tipo educativo de media superior.
- **Autonomía:** Faculta para el análisis y toma de decisiones.
- **Responsabilidad:** Capacidad para asumir compromisos orientados al logro de objetivos y metas laborales.
- **Variedad:** Abarca la ejecución de actividades rutinarias – no rutinarias, predecibles – impredecibles – contextos diversos.
- **Complejidad:** Moviliza recursos cognitivos, procedimentales y actitudinales en diferentes niveles para la ejecución de actividades y funciones.

De igual forma es importante señalar, que, para el caso de la Formación Laboral Básica, como se señaló anteriormente, se logrará en el estudiantado el **nivel de competencia dos**, el cual se caracteriza por:

- Realización de actividades programadas.
- Aplicación de habilidades cognitivas y de comunicación para recibir, transmitir y recordar información.
- Utiliza técnicas, materiales, herramientas y equipamiento que no requieren un nivel de especialización para realizar actividades en contextos conocidos, además del uso de tecnologías de la información y comunicación básicas, actuando con ética, con un enfoque de sostenibilidad y responsabilidad sobre su entorno.⁶

⁶ Subsecretaría de Educación Media Superior. (2023b). El currículum laboral en la educación media superior. SEP.

Así mismo, para el caso de la Formación Laboral Básica en Administración, se considerará el siguiente el perfil de egreso:

1. Distingue los recursos en diferentes tipos de empresas de su contexto y sus áreas funcionales, con una visión colaborativa para reconocer la importancia del proceso administrativo, así como establecer estrategias administrativas que puedan contribuir a la productividad y competitividad.
2. Examina las etapas del proceso administrativo, empleando sus principios con responsabilidad social, para explicar su importancia en el logro de los objetivos de un proyecto sustentable.
3. Distingue las acciones de gestión legal, empleando la normatividad vigente de forma ética, para la creación de una empresa o negocio que responda a las necesidades de su contexto.
4. Reconoce las funciones de la mercadotecnia participando en la investigación de mercado de un producto o servicio en su contexto, con la finalidad analizar los principios y técnicas que permitan posicionar y satisfacer las necesidades y preferencias de las personas consumidoras.
5. Emplea los elementos y técnicas de la gestión financiera en una empresa de su contexto, de acuerdo con las normas y leyes vigentes, para reconocer su diagnóstico patrimonial y económico permitiéndole poder tomar decisiones financieras.
6. Diseña de manera supervisada la venta de un producto o servicio acorde a las necesidades de su contexto de manera presencial y/o a distancia, empleando las fases o etapas del proceso de ventas, a fin de atender ética y profesionalmente a las potenciales personas consumidoras.
7. Compara de manera colaborativa los procesos de comunicación interna y externa de una empresa con base en las evidencias obtenidas de las y los diversos interlocutores, a fin de visualizar la eficiencia de su gestión y la implementación de estrategias y acciones que sirvan para mejorar los procesos de comunicación.
8. Describe de forma colaborativa un proyecto sustentable de su contexto, siguiendo el modelo de plan de negocio, a fin de identificar posibles ganancias económicas sin dañar el medio ambiente, así como plantear acciones que permitan explorar el mercado laboral y/o empresarial.

Así mismo, se señalan algunas normas de competencia laboral vigentes, avaladas por el **Consejo Nacional de Normalización y Certificación de Competencias Laborales**, que podrán servir de guía para el desarrollo de los módulos:

- NTCL: EC0254 Venta de productos y servicios vía telefónica.
- NTCL: NUCOM003.01 Venta de productos, mercancías y servicios de manera personalizada en piso.
- NTCL: EC0518 Venta especializada de productos y servicios.
- NTCL: EC0624 Administración de la documentación en archivo de concentración.
- NTCL: EC0389 Realizar la vocería de una organización.
- NTCL: EC0373 Elaboración de investigación de mercados cualitativa.

A continuación, se enuncian los propósitos correspondientes a los cuatro módulos de la **Formación Laboral Básica en Administración**, junto con las competencias laborales por submódulo y una propuesta de actividad clave que contribuye al logro de la competencia. Es importante señalar que estas actividades son sugerencias, no limitativas, sino ilustrativas; por lo tanto, el personal docente podrá hacer uso de la autonomía en la didáctica y seleccionar las estrategias más adecuadas según su contexto y los recursos con los que cuente, siempre y cuando se cumpla con lo establecido en el propósito del módulo y la competencia en cuestión.

Módulo 1

Nombre del módulo	Horas de Mediación Docente	Horas de Estudio Independiente
Cultura emprendedora	112	28

Propósito del módulo

Reconoce y ejemplifica el proceso administrativo fundamental a partir de la identificación de un proyecto emprendedor propio de su contexto, con la finalidad de explicar su importancia, así como su valor económico y social.

Submódulo 1

Nombre del submódulo	Horas de Mediación Docente	Horas de Estudio Independiente
Emprendimiento y empresa	48	12

Competencia Laboral Básica a desarrollar

Distingue los recursos en diferentes tipos de empresas de su contexto y sus áreas funcionales, a partir de diferentes estrategias administrativas con una visión colaborativa para reconocer la importancia del proceso administrativo y su contribución a la productividad y competitividad en la misma.

Actividad clave

El estudiantado se organizará en equipos de trabajo, seleccionarán una empresa local de su comunidad (puede ser un pequeño negocio, una tienda, un taller, etc.).

El objetivo será realizar un diagnóstico exhaustivo de la empresa, identificando sus recursos, áreas funcionales, procesos administrativos y su posición en el mercado.

Desarrollo:

Formación de equipos: Formar equipos de trabajo (2-3 integrantes).

Selección de la empresa: Cada equipo elegirá una empresa local y obtendrá el permiso para realizar el diagnóstico.

Recopilación de información: Las y los estudiantes realizarán entrevistas con los propietarios o empleados, observarán los procesos de la empresa y recopilarán datos sobre sus recursos (humanos, financieros, materiales), productos o servicios, clientes, competencia, etc.

Análisis de la información: Los equipos analizarán la información recopilada para identificar las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas de la empresa (análisis FODA). También analizarán las áreas funcionales (producción, marketing, finanzas, recursos humanos) y los procesos administrativos (planificación, organización, dirección y control).

Diagnóstico: Las y los estudiantes elaborarán un diagnóstico de la empresa, identificando sus principales problemas y áreas de mejora.

Propuesta de mejora: Los equipos diseñarán una propuesta de mejora que incluya estrategias administrativas para contribuir a la productividad y competitividad de la empresa. La propuesta debe ser realista y viable, considerando los recursos disponibles y las necesidades de la empresa.

Presentación: Cada equipo presentará su diagnóstico y propuesta de mejora ante el resto de la clase.

Nota: Esta actividad puede ser adaptada según las características y necesidades del estudiantado y las empresas locales. Es importante brindar al estudiantado la orientación y el apoyo necesarios para llevar a cabo el diagnóstico y la propuesta de mejora de manera efectiva.

Evidencia de evaluación
RÚBRICA DE EVALUACIÓN

Criterios	Sobresaliente	Óptimo	Adecuado	Suficiente	Debe mejorar
Selección y comprensión de la empresa. (10 puntos)	Selección de una empresa relevante y adecuada. Demuestra una comprensión profunda de la empresa, su contexto y sus desafíos.	Selección de una empresa adecuada. Comprensión de la empresa y sus desafíos.	Selección de una muestra aceptable. Demuestra una comprensión básica de la empresa.	Selección de una muestra con limitaciones. Demuestra una comprensión limitada de la empresa.	Selección de una muestra inadecuada. Demuestra falta de comprensión de la empresa
Recopilación y análisis de datos. (20 puntos)	Recopilación exhaustiva de datos relevantes utilizando diversas fuentes (entrevistas, observaciones, etc.) Análisis profundo y preciso de los datos, identificando patrones y tendencias.	Recopilación de datos relevantes utilizando fuentes variadas. Análisis adecuado de los datos, identificando patrones y tendencias	Recopilación de datos suficientes, aunque con algunas limitaciones. Análisis básico de los datos,	Recopilación limitada de datos. suficientes, Análisis superficial de los datos.	Recopilación insuficiente de datos. aunque con Análisis incompleto o incorrecto.
Diagnóstico (20 puntos)	Diagnóstico claro, preciso y fundamentado en el análisis de datos. Identificación de fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas relevantes.	Diagnóstico adecuado y fundamentado. Identificación de la mayoría de los aspectos clave.	Diagnóstico aceptable, aunque con algunas limitaciones. Identificación de algunos aspectos relevantes.	Diagnóstico superficial y poco fundamentado. Identificación limitada de aspectos.	Diagnóstico incompleto o incorrecto. Falta de identificación de aspectos relevantes.
Propuesta de mejora. (30 puntos)	Propuesta de mejora innovadora realista y viable. Estrategias claras y detalladas para abordar los problemas identificados y aprovechar las oportunidades	Propuesta de mejora adecuada y realista. Estrategias bien definidas para abordar los problemas identificados.	Propuesta de mejora aceptable, aunque con algunas limitaciones. Estrategias básicas para abordar los problemas.	Propuesta de mejora superficial y poco realista. Estrategias vagas o poco viables.	Propuesta de mejora incompleta o inadecuada. Falta de estrategias claras.
Presentación (20 puntos)	Presentación clara, organizada y persuasiva. Uso efectivo de recursos visuales, comunicación oral fluida y profesional.	Presentación bien organizada y clara. Uso adecuado de recursos visuales, comunicación oral adecuada.	Presentación aceptable, aunque con algunas limitaciones en la organización o claridad. Uso básico de recursos visuales	Presentación clara y desorganizada. Uso limitado de recursos visuales. Comunicación oral con dificultades.	Presentación incompleta o confusa. Falta de recursos visuales. Comunicación oral deficiente.

Submódulo 2

Nombre del submódulo	Horas de Mediación Docente	Horas de Estudio Independiente
Proceso administrativo	64	16

Competencia Laboral Básica a desarrollar

Examina las etapas del proceso administrativo, empleando sus principios con responsabilidad social, para explicar su importancia en el logro de los objetivos de un proyecto sustentable.

Actividad clave

Las y los estudiantes, organizados en equipos de trabajo, con ayuda del personal docente diseñarán un proyecto sustentable que responda a una necesidad o problemática identificada en su comunidad. El proyecto deberá ser viable, factible y generar un impacto positivo en el medio ambiente y/o la sociedad. Los equipos aplicarán las etapas del proceso administrativo para la planificación, organización, dirección y control del proyecto.

Desarrollo:

1. Formación de equipos.
2. Identificación de la necesidad/problemática: Las y los estudiantes realizarán un análisis de su comunidad para identificar necesidades o problemáticas relacionadas con la sustentabilidad (ej. gestión de residuos, energías renovables, agricultura urbana, etc.).
3. Diseño del proyecto: Los equipos definirán los objetivos, actividades, recursos y cronograma del proyecto. El proyecto deberá ser innovador, viable y generar un impacto positivo en el medio ambiente y/o la sociedad.
4. Aplicación del proceso administrativo.
5. Planificación: Definición de objetivos, estrategias, actividades y recursos.
6. Organización: Asignación de roles y responsabilidades, diseño de la estructura del proyecto.
7. Dirección: Liderazgo, motivación y comunicación efectiva dentro del equipo.
8. Control: Seguimiento y evaluación del progreso del proyecto, identificación de desviaciones y aplicación de medidas correctivas.
9. Elaboración del plan de proyecto: Las y los estudiantes elaborarán un documento que incluya la descripción del proyecto, los objetivos, el cronograma, el presupuesto, el análisis de viabilidad, el plan de implementación y el plan de evaluación.
10. Presentación: Cada equipo presentará su proyecto ante el resto de la clase, explicando cómo aplicaron las etapas del proceso administrativo y cómo el proyecto contribuye a la sustentabilidad.

Evidencia de evaluación
RÚBRICA DE EVALUACIÓN

Criterios	Sobresaliente	Óptimo	Adecuado	Suficiente	Debe Mejorar
Identificación de la Necesidad/ Problemática y Diseño del Proyecto. (20 puntos)	Identificación clara y relevante de una necesidad/ problemática de la comunidad. Diseño innovador, visible y con impacto positivo en la sustentabilidad.	Identificación adecuada de una necesidad/ problemática. Diseño viable y con impacto positivo.	Identificación aceptable de una necesidad/ problemática. Diseño básico con potencial de impacto.	Identificación limitada de una necesidad/ problemática. Diseño con viabilidad o impacto cuestionables.	Identificación inadecuada de una necesidad/ problemática. Diseño inviable o sin impacto.
Aplicación del proceso administrativo. (30 puntos)	Aplicación rigurosa y efectiva de las etapas del proceso administrativo (planificación, organización, dirección y control) Evidencia clara de la aplicación en todas las fases del proyecto.	Aplicación adecuada de las etapas del proceso administrativo. Evidencia en la mayoría de las fases.	Aplicación básica del proceso administrativo. Evidencia limitada de la aplicación.	Aplicación superficial de las etapas del proceso administrativo. Aplicación incorrecta o inexistente de las etapas del proceso administrativo.	Aplicación superficial de las etapas del proceso administrativo. Aplicación incorrecta o inexistente de las etapas del proceso administrativo.
Elaboración del Plan de proyecto. (25 puntos)	Plan de proyecto completo, detallado y bien estructurado. Incluye todos los elementos clave (objetivos, cronograma, presupuesto, etc.) Análisis de viabilidad sólido y fundamentado.	Plan de proyecto bien estructurado. Incluye todos los elementos clave. Análisis de viabilidad adecuado.	Plan de proyecto aceptable, aunque con algunos elementos clave ausentes. Análisis de viabilidad básico.	Plan de proyecto poco estructurado o incompleto. Algunos elementos clave ausentes. Análisis de viabilidad débil o superficial.	Plan de proyecto ausente o inadecuado. Falta de estructura y elementos clave. Análisis de viabilidad ausente o incorrecto.
Presentación (25 puntos)	Presentación clara, organizada y persuasiva. Explicación detallada de la aplicación del proceso administrativo y el impacto del proyecto. Uso efectivo de recursos visuales. Comunicación oral fluida y profesional.	Presentación clara y organizada. Explicación adecuada de la aplicación del proceso administrativo y del impacto del proyecto. Uso adecuado de recursos visuales.	Presentación aceptable, aunque con algunas inconsistencias. Explicación básica de la aplicación y el impacto. Uso limitado de recursos visuales.	Presentación poco clara y desorganizada. Explicación superficial de la aplicación y el impacto. Uso limitado de recursos visuales. Comunicación con dificultades.	Presentación deficiente. Explicación confusa o inexistente. Falta de claridad y recursos visuales. Comunicación oral deficiente.

Módulo 2

Nombre del submódulo	Horas de Mediación Docente	Horas de Estudio Independiente
Legalidad empresarial y mercadotecnia	112	28

Propósitos del módulo

Examina las acciones básicas de gestión legal en diferentes tipos de empresa, empleando éticamente la normatividad vigente para la creación de una pequeña y mediana empresa.

Explica las características elementales de un estudio de viabilidad en un producto o servicio de calidad, aplicando las etapas y técnicas de la investigación de mercados de forma colaborativa, para estudiar la rentabilidad de una idea de negocio, producto o servicio que satisfaga las necesidades y preferencias de las y los consumidores.

Submódulo 1

Nombre del submódulo	Horas de Mediación Docente	Horas de Estudio Independiente
Legalidad empresarial	48	12

Competencia Laboral Básica a desarrollar

Distingue las acciones de gestión legal, empleando la normatividad vigente de forma ética, para la creación de una empresa o negocio que responda a las necesidades de su contexto.

Actividad clave

Las y los estudiantes, organizados en equipos de trabajo, y con la asesoría del personal docente simularán ser asesores legales para emprendedores locales que desean iniciar un negocio. Cada equipo seleccionará una idea de negocio viable y relevante para su comunidad. El objetivo será investigar y presentar los requisitos legales necesarios para la creación y operación de dicho emprendimiento, considerando las necesidades específicas del contexto local.

Desarrollo:

- Formación de equipos: Formar equipos de trabajo (2-3 integrantes). Selección de la idea de negocio: Los equipos elegirán una idea de negocio que sea relevante para su comunidad y que tenga potencial de desarrollo.
- Investigación legal: Las y los estudiantes investigarán los requisitos legales necesarios para la creación y operación del emprendimiento seleccionado, incluyendo:
 - Tipos de sociedades mercantiles y su aplicabilidad al negocio.
 - Trámites y permisos a nivel federal, estatal y municipal.
 - Obligaciones fiscales y laborales.
- Normativas específicas del sector al que pertenece el negocio. Elaboración de un informe de asesoría: Los equipos elaborarán un informe detallado que incluya:
 - Descripción de la idea de negocio.
 - Análisis de los requisitos legales aplicables.
 - Recomendaciones y pasos por seguir para la creación y operación del negocio.
 - Formularios y documentos necesarios para los trámites legales.

- e. Presentación de la asesoría: Cada equipo presentará su informe de asesoría ante el resto de la clase, simulando una sesión de asesoramiento con un emprendedor.

Evidencia de evaluación
RÚBRICA DE EVALUACIÓN

Crterios	Sobresaliente	Óptimo	Adecuado	Suficiente	Debe Mejorar
Selección y Viabilidad de la Idea de Negocio. (15 puntos)	Selección de una idea de negocio innovadora, relevante y con alto potencial de desarrollo en el contexto local.	Selección de una idea de negocio viable y relevante para la comunidad.	Selección de una idea de negocio aceptable, aunque con algunas limitaciones en su viabilidad o relevancia.	Selección de una idea de negocio con viabilidad o relevancia cuestionable.	Selección de una idea de negocio inadecuada o inviable.
Investigación Legal. (30 puntos)	Investigación exhaustiva y precisa de los requisitos legales aplicables al emprendimiento. Identificación de todas las normativas relevantes y su correcta interpretación.	Investigación adecuada de los requisitos legales, identificación de algunas normativas relevantes.	Investigación básica de los requisitos legales. Identificación de algunas normativas relevantes.	Investigación limitada de los requisitos legales. Identificación de pocas normativas relevantes.	Investigación incompleta o incorrecta de los requisitos legales.
Elaboración del Informe de Asesoría. (30 puntos)	Informe de asesoría completo, detallado y bien estructurado. Incluye todos los elementos clave (descripción del negocio, análisis legal, recomendaciones, formularios, etc.). Lenguaje claro y preciso.	Informe de asesoría adecuado y bien estructurado. Incluye la mayoría de los elementos clave. Lenguaje claro.	Informe de asesoría aceptable, aunque con algunas limitaciones en la estructura o contenido. Incluye algunos elementos clave.	Informe de asesoría incompleto o poco estructurado. Incluye pocos elementos clave. Lenguaje confuso.	Informe de asesoría ausente i inadecuado. Falta de elementos clave. Lenguaje incorrecto.
Presentación de la Asesoría. (25 puntos)	Presentación clara, organizada y persuasiva. Simulación efectiva de una sesión de asesoramiento. Comunicación oral fluida y profesional. Uso adecuado de los recursos visuales.	Presentación bien organizada y clara. Simulación adecuada de la sesión. Comunicación oral adecuada. Uso básico de los recursos visuales.	Presentación aceptable, aunque con algunas limitaciones en la organización o claridad. Simulación básica.	Presentación poco clara y desorganizada. Simulación con dificultades. Uso limitado de recursos visuales.	Presentación Incompleta o confusa. Falta de simulación y recursos visuales. Comunicación oral deficiente.

Submódulo 2

Nombre del submódulo	Horas de Mediación Docente	Horas de Estudio Independiente
Mercadotecnia	64	16

Competencia Laboral Básica a desarrollar

Reconoce las funciones de la mercadotecnia participando en la investigación de mercado de un producto o servicio en su contexto, con la finalidad de analizar los principios y técnicas que permitan posicionar y satisfacer las necesidades y preferencias de las personas consumidoras.

Actividad clave

Las y los estudiantes, organizados en equipos de trabajo, y con asesoría del personal docente seleccionarán un producto o servicio ofrecido por un negocio local. Con el propósito de desarrollar una estrategia de posicionamiento integral que permita al negocio destacar en el mercado y satisfacer las necesidades y preferencias de su público objetivo.

Desarrollo:

1. Formación de equipos.
2. Selección del producto/servicio: Los equipos elegirán un producto o servicio ofrecido por un negocio local que consideren que tiene potencial de crecimiento.
3. Investigación de mercado: Las y los estudiantes realizarán una investigación de mercado para analizar:
 - a. El público objetivo del producto/servicio (necesidades, preferencias, hábitos de consumo).
 - b. La competencia (productos/servicios similares, estrategias de marketing).
 - c. Las tendencias del mercado.
4. Definición de la estrategia de posicionamiento, los equipos definirán:
 - a. El segmento de mercado al que se dirigirán.
 - b. La propuesta de valor del producto/servicio (qué lo hace único y atractivo).
 - c. Los atributos clave que se destacarán en la comunicación.
 - d. Los canales de comunicación que se utilizarán.
5. Desarrollo del plan de marketing: Las y los estudiantes elaborarán un plan de marketing que incluya:
 - a. Estrategias de producto (características, diseño, empaque).
 - b. Estrategias de precio (fijación de precios, descuentos, promociones).
 - c. Estrategias de distribución (canales de venta, logística).
 - d. Estrategias de comunicación (publicidad, relaciones públicas, marketing digital).
6. Presentación de la estrategia: Cada equipo presentará su estrategia de posicionamiento ante el resto de la clase, simulando una presentación ante el dueño del negocio local.

Evidencia de evaluación
RÚBRICA DE EVALUACIÓN

Criterios	Sobresaliente	Óptimo	Adecuado	Suficiente	Debe Mejorar
Selección del producto/ servicio e investigación de mercado. (20 puntos)	Selección del producto/ servicio con alto potencial. Investigación de mercado exhaustiva y precisa, identificando claramente el público objetivo, la competencia y las tendencias.	Selección del producto/ servicio adecuado. Investigación de mercado completa, identificando los aspectos clave.	Selección del producto/ servicio aceptable. Investigación de mercado básica, identificando algunos aspectos relevantes.	Selección del producto/ servicio con limitaciones. Investigación de mercado superficial, con poca información relevante.	Selección del producto/ servicio inadecuado. Investigación de mercado incompleta o incorrecta.
Definición de la estrategia de posicionamiento. (30 puntos)	Estrategia de posicionamiento innovadora, clara y bien fundamentada. Propuesta de valor única y atractiva. Segmento de mercado bien definido y justificado. Atributos clave claramente identificados.	Estrategia de posicionamiento adecuada y bien definida. Propuesta de valor clara. Segmento de mercado definido. Atributos clave identificados.	Estrategia de posicionamiento aceptable aunque con algunas limitaciones. Propuesta de valor básica. Segmento de mercado con poca definición.	Estrategia de posicionamiento o superficial y poco fundamentada. Propuesta de valor vaga. Segmento de mercado mal definido.	Estrategia de posicionamiento incompleta o inadecuada. Falta propuesta de valor y segmentación.
Desarrollo del plan de marketing. (30 puntos)	Plan de marketing completo, detallada y bien estructurado. Incluye estrategias claras y coherentes para las 4P's. Justificación sólida de las decisiones tomadas.	Plan de marketing adecuado y bien estructurado. Incluye estrategias para las 4P's. Justificación adecuada.	Plan de marketing adecuado y bien estructurado. Incluye estrategias para las 4P's.	Plan de marketing incompleto o poco estructurado. Incluye pocas estrategias para las 4P's.	Plan de marketing ausente o inadecuado. Falta de estrategias para las 4P's.
Presentación de la estrategia. (20 puntos)	Presentación clara, organizada y persuasiva. Simulación efectiva de una presentación ante el cliente. Comunicación oral fluida y profesional. Uso adecuado de recursos visuales.	Presentación bien organizada y clara. Simulación adecuada. Comunicación oral adecuada. Uso básico de recursos visuales.	Presentación aceptable, aunque con algunas limitaciones en la organización y claridad. Simulación básica.	Presentación poco clara y desorganizada. Simulación con dificultades. Uso limitado de recursos visuales.	Presentación incompleta o confusa. Falta de simulación y recursos visuales. Comunicación oral deficiente.

Módulo 3

Nombre del módulo	Horas de Mediación Docente	Horas de Estudio Independiente
Gestión financiera y ventas	112	28

Propósitos del módulo

Explica los elementos y técnicas básicas de la gestión financiera en una empresa de acuerdo con las normas y leyes vigentes, con la finalidad visualizar su importancia de llevar a cabo una adecuada y responsable administración de los recursos.

Esboza la venta de un producto o servicio acorde a las necesidades de su contexto, a través de las fases o etapas fundamentales del proceso de ventas, a fin de obtener resultados atendiendo ética y profesionalmente a las y los potenciales consumidores de manera presencial y/o a distancia.

Submódulo 1

Nombre del submódulo	Horas de Mediación Docente	Horas de Estudio Independiente
Finanzas	48	12

Competencia Laboral Básica a desarrollar

Emplea los elementos y técnicas de la gestión financiera en una empresa de su contexto, de acuerdo con las normas y leyes vigentes, para reconocer su diagnóstico patrimonial y económico y poder tomar decisiones financieras.

Actividad clave

Simular el proceso de análisis financiero de una empresa real del entorno local, con el objetivo de que las y los estudiantes puedan aplicar los conocimientos y técnicas de gestión financiera para diagnosticar su situación patrimonial y económica, y proponer soluciones para la toma de decisiones financieras.

Desarrollo:

1. Selección de una Empresa Local:
 - a. Las y los estudiantes, en equipos, seleccionarán una empresa real de su comunidad (puede ser un negocio familiar, una pequeña empresa, etc.)
 - b. Deberán obtener información financiera básica de la empresa (estados financieros, balances, etc.), ya sea a través de entrevistas, investigación en línea o acceso a información pública.
2. Análisis Financiero:

Realizarán un análisis detallado de la situación financiera de la empresa, utilizando herramientas y técnicas de gestión financiera como:

 - a. Análisis de ratios financieros (liquidez, solvencia, rentabilidad)
 - b. Análisis de estados financieros (balance general, estado de resultados)
 - c. Elaboración de un diagnóstico patrimonial y económico.
 - d. Identificarán las fortalezas y debilidades financieras de la empresa, así como las oportunidades y amenazas del entorno.

3. Propuesta de Soluciones y Toma de Decisiones:

Con base en el análisis financiero, propondrán soluciones para mejorar la situación financiera de la empresa.

Elaborarán un plan de acción que incluya:

- a. Estrategias para aumentar la rentabilidad.
- b. Propuestas para mejorar la gestión de la liquidez
- c. Recomendaciones para la toma de decisiones de inversión o financiamiento.
- d. Justificarán sus propuestas con argumentos sólidos y datos financieros.

4. Presentación y Defensa del Análisis:

- a. Presentarán los resultados de su análisis y sus propuestas ante un panel de evaluadores (profesores, empresarios locales, etc.)
- b. Responderán a las preguntas del panel de manera clara y fundamentada.
- c. Se evaluará la capacidad de los alumnos para aplicar los conocimientos y técnicas de gestión financiera en un contexto real.

Evidencia de evaluación
RÚBRICA DE EVALUACIÓN

Criterios	Óptimo	Adecuado	Suficiente	Debe mejorar
Selección de la Empresa y Recopilación de Información. (10 puntos)	Selecciona una empresa local relevante y obtiene información completa y precisa sobre sus procesos de comunicación.	Selecciona una empresa local adecuada y obtiene información suficiente sobre sus procesos de comunicación.	Selecciona una empresa local, pero la información recabada sobre las prácticas de comunicación es limitada o incompleta.	La selección de la empresa local o la recopilación de información sobre sus procesos de comunicación es deficiente o ausente.
Diagnóstico de la Comunicación. (10 puntos)	Realiza un diagnóstico profundo y preciso del proceso de comunicación de la empresa, utilizando herramientas y técnicas adecuadas. El informe de diagnóstico es completo, bien fundamentado y presenta un análisis detallado de las fortalezas, debilidades y causas de los problemas de comunicación.	Realiza un diagnóstico adecuado de los procesos de comunicación de la empresa, utilizando herramientas y técnicas básicas. El informe de diagnóstico es preciso y adecuado, y presenta un análisis de las fortalezas y debilidades.	Realiza un diagnóstico limitado de los procesos de comunicación de la empresa, con algunas imprecisiones o deficiencias. El informe de diagnóstico presenta algunas limitaciones en su análisis.	El diagnóstico de los procesos de comunicación es deficiente o inexistente. El informe de diagnóstico es incompleto o incorrecto.
Propuesta de Mejoras y Plan de Acción. (30 puntos)	Propone estrategias y acciones innovadoras y viables para mejorar los procesos de comunicación de la empresa. El plan de acción es detallado, realista, bien justificado y presenta objetivos SMART, estrategias concretas, recursos necesarios, responsables e indicadores de seguimiento.	Propone estrategias y acciones adecuadas para mejorar los procesos de comunicación de la empresa. El plan de acción es preciso, adecuado y presenta objetivos, estrategias, recursos y responsables.	Propone estrategias y acciones limitadas o poco viables para mejorar los procesos de comunicación de la empresa. El plan de acción presenta algunas limitaciones en su estructura o contenido.	La propuesta de mejoras o el plan de acción son deficientes o ausentes.
Presentación y Defensa del Diagnóstico y Propuesta. (30 puntos)	Presenta el diagnóstico y la propuesta de manera clara, concisa y persuasiva. Responde a las preguntas del panel de evaluadores de manera informada y segura.	Presenta el diagnóstico y la propuesta de manera clara y organizada. Responde a las preguntas del panel de evaluadores de manera adecuada.	La presentación del diagnóstico y la propuesta es poco clara o desorganizada. Tiene dificultades para responder a las preguntas del panel de evaluadores.	La presentación del diagnóstico y la propuesta es deficiente o ausente. No responde o responde de manera inadecuada a las preguntas del panel de evaluadores.
Aplicación de Competencias Laborales Básicas. (20 puntos)	Demuestra un dominio sobresaliente de las competencias laborales básicas relevantes (comunicación, análisis, pensamiento crítico, etc.).	Demuestra un buen dominio de las competencias laborales básicas relevantes.	Demuestra un dominio limitado de las competencias laborales básicas relevantes.	Presenta un dominio deficiente o nulo de las competencias laborales básicas relevantes.

Submódulo 2

Nombre del submódulo	Horas de Mediación Docente	Horas de Estudio Independiente
Ventas y difusión	64	16

Competencia Laboral Básica a desarrollar

Diseña de manera supervisada la venta de un producto o servicio acorde a las necesidades de su contexto de manera presencial y/o a distancia, empleando las fases o etapas del proceso de ventas, a fin de atender ética y profesionalmente a las potenciales personas consumidoras.

Actividad clave

Simular el proceso completo de diseño y venta de un producto o servicio innovador, desde la identificación de una necesidad del cliente hasta la presentación de la propuesta de venta y el cierre de la venta, enfocándose en la atención ética y profesional al cliente.

Desarrollo:

1. Identificación de una Necesidad del Cliente:
 - a. Las y los estudiantes, de forma individual o en equipos, identificarán una necesidad o problema específico de un grupo de clientes potenciales.
 - b. Realizarán una investigación de mercado básica para comprender las características, necesidades y preferencias de este grupo de clientes.
2. Diseño del Producto o Servicio Innovador:
 - a. Diseñarán un producto o servicio innovador que satisfaga la necesidad identificada.
 - b. Elaborarán una propuesta de valor clara y atractiva que destaque los beneficios del producto o servicio para el cliente.
3. Elaboración de la Propuesta de Venta:

Desarrollarán una propuesta de venta completa que incluya:

 - a. Descripción detallada del producto o servicio.
 - b. Estrategia de precios y condiciones de venta.
 - c. Plan de marketing y comunicación.
 - d. Presentación visual atractiva (folletos, presentaciones, etc.).
4. Simulación de la Venta:

Realizarán una simulación de venta, donde pondrán en práctica sus habilidades de comunicación, negociación y cierre de ventas.

 - a. Atenderán las dudas y objeciones de los "clientes" de manera profesional y ética.
 - b. Se evaluará la capacidad de los alumnos para atender a los clientes de manera presencial y/o a distancia.
5. Evaluación y Retroalimentación:
 - a. Presentarán los resultados de su proyecto (propuesta de venta, simulación de venta) ante un panel de evaluadores (profesores, profesionales de ventas, etc.)
 - b. Recibirán retroalimentación sobre la calidad de su propuesta de venta, su desempeño en la simulación y su capacidad para atender al cliente de manera ética y profesional.

Evidencia de evaluación
RÚBRICA DE EVALUACIÓN

Criterio	Óptimo	Adecuado	Suficiente	Debe mejorar
Identificación de la Necesidad del Cliente. (10 puntos)	Identifica una necesidad clara y relevante de un grupo de clientes potenciales. La investigación de mercado es completa y precisa.	Identifica una necesidad de un grupo de clientes potenciales. La investigación de mercado es adecuada.	Identifica una necesidad, pero la investigación de mercado es limitada o incompleta.	Identifica una necesidad o la investigación de mercado son deficientes o ausentes..
Diseño del Producto o Servicio innovador. (20 puntos)	Diseña un producto o servicio innovador que satisface la necesidad identificada. La propuesta es clara, atractiva y bien fundamentada.	Diseña un producto o servicio que satisface la necesidad identificada. La propuesta de valor es adecuada.	El diseño del producto o servicio es limitado o poco innovador. La propuesta de valor presenta algunas deficiencias.	El diseño del producto o servicio es deficiente o ausente. La propuesta de valor es incompleta o incorrecta.
Elaboración de la Propuesta de Venta. (30 puntos)	Elabora una propuesta de venta completa, detallada y bien estructurada. La presentación visual es atractiva y profesional.	Elabora una propuesta de venta adecuada con los elementos esenciales. La presentación visual es adecuada.	La propuesta de venta presenta algunas deficiencias en su estructura o contenido. La presentación visual es limitada.	La propuesta de venta es incompleta o presenta deficiencias significativas. La presentación visual es deficiente o ausente.
Simulación de la Venta. (20 puntos)	Demuestra excelentes habilidades de comunicación, negociación y cierre de ventas. Atiende las dudas y objeciones de los "clientes" de manera profesional y efectiva.	Demuestra buenas habilidades de comunicación, negociación y cierre de ventas. Atiende las dudas y objeciones de los "clientes" de manera adecuada.	Demuestra habilidades de comunicación, negociación y cierre de ventas limitadas. Atiende las dudas y objeciones de los "clientes" de manera poco efectiva.	Demuestra habilidades de comunicación, negociación y cierre de ventas deficientes. Tiene dificultades para atender las dudas y objeciones de los "clientes".
Aplicación de Competencias Laborales Básicas. (20 puntos)	Demuestra un dominio sobresaliente de las competencias laborales básicas relevantes (comunicación, orientación al cliente, negociación, etc.).	Demuestra un buen dominio de las competencias laborales básicas relevantes.	Demuestra un dominio limitado de las competencias laborales básicas relevantes.	Demuestra un dominio deficiente o nulo de las competencias laborales básicas relevantes.

Módulo 4

Nombre del módulo	Horas de Mediación Docente	Horas de Estudio Independiente
Comunicación de la empresa y proyecto emprendedor	112	28

Propósitos del módulo

Distingue los procesos fundamentales de comunicación interna y externa de la empresa con base en las evidencias obtenidas de las y los diversos interlocutores, a fin de visualizar la eficiencia de la gestión y la implementación de estrategias y acciones que sirvan para mejorar.

Ejemplifica un proyecto sustentable en su contexto, integrando los conocimientos básicos teórico-prácticos adquiridos durante la Formación Laboral y a lo largo de su vida con el propósito de identificar posibles ganancias económicas sin dañar el medio ambiente, así como plantear acciones para su inserción en el mercado laboral y/o empresarial.

Submódulo 1

Nombre del submódulo	Horas de Mediación Docente	Horas de Estudio Independiente
Comunicación de la empresa	48	12

Competencia Laboral Básica a desarrollar

Compara de manera colaborativa los procesos de comunicación interna y externa de una empresa, a partir de las evidencias obtenidas de las y los diversos interlocutores, a fin de visualizar la eficiencia de su gestión y la implementación de estrategias y acciones que sirvan para mejorar los procesos de comunicación.

Actividad clave

Simula el proceso de diagnóstico y mejora de la comunicación interna y externa de una empresa real del entorno local, con el objetivo de que las y los estudiantes puedan aplicar los conocimientos y técnicas de comunicación empresarial para identificar áreas de mejora y proponer soluciones efectivas.

Desarrollo:

1. Selección de una Empresa Local:

- Las y los estudiantes, en equipos, seleccionarán una empresa real de su comunidad (puede ser un negocio familiar, una pequeña empresa, etc.)
- Deberán obtener información sobre los procesos de comunicación interna y externa de la empresa, ya sea a través de entrevistas, observación directa o investigación en línea.

2. Diagnóstico de la Comunicación:

Realizarán un diagnóstico detallado de los procesos de comunicación de la empresa, utilizando herramientas y técnicas de comunicación empresarial como:

- Análisis de los canales de comunicación utilizados (internos y externos)
- Evaluación de la efectividad de la comunicación (claridad, precisión, oportunidad)
- Identificación de barreras y problemas de comunicación.
- Elaborarán un informe de diagnóstico que incluya:
 - Descripción de los procesos de comunicación actuales.
 - Identificación de fortalezas y debilidades.

- Análisis de las causas de los problemas de comunicación.

3. Propuesta de Mejoras y Plan de Acción:

Con base en el diagnóstico, propondrán estrategias y acciones para mejorar los procesos de comunicación de la empresa.

- a. Elaborarán un plan de acción que incluya:
 - Objetivos específicos, medibles, alcanzables, relevantes y con plazos definidos.
 - Estrategias y acciones concretas para mejorar la comunicación interna y externa.
 - Recursos necesarios y responsables de la implementación.
 - Indicadores de seguimiento y evaluación.

4. Presentación y Defensa del Diagnóstico y la Propuesta:

- a. Presentarán los resultados de su diagnóstico y su propuesta de mejoras ante un panel de evaluadores (profesores, empresarios locales, etc.)
- b. Responderán a las preguntas del panel de manera clara y fundamentada.
- c. Se evaluará la capacidad de los alumnos para aplicar los conocimientos y técnicas de comunicación empresarial en un contexto real.

Evidencia de evaluación
RÚBRICA DE EVALUACIÓN

Criterios	Óptimo	Adecuado	Suficiente	Debe mejorar
Selección y obtención de información de la empresa. (10 puntos)	Selecciona una empresa local relevante y obtiene información financiera completa y precisa.	Selecciona una empresa local adecuada y obtiene información financiera suficiente.	Selecciona una empresa pero la información financiera obtenida es limitada o incompleta.	La selección de la empresa local o la obtención de información financiera es deficiente o ausente.
Análisis financiero detallado. (20 puntos)	Realiza un análisis financiero profundo y preciso, utilizando herramientas y técnicas adecuadas. El diagnóstico patrimonial y económico es completo y bien fundamentado.	Realiza un análisis financiero adecuado, utilizando herramientas y técnicas básicas. El diagnóstico patrimonial y económico es preciso y adecuado.	Realiza un análisis financiero limitado, con algunas imprecisiones o deficiencias. El diagnóstico patrimonial y económico presenta algunas limitaciones.	Realiza un análisis financiero es deficiente o ausente. El diagnóstico patrimonial y económico es incompleto o incorrecto.
Propuesta de soluciones y Plan de acción. (30 puntos)	Propone soluciones innovadoras y viables para mejorar la situación financiera de la empresa. El plan de acción es detallado, realista y bien justificado.	Propone soluciones adecuadas para mejorar la situación financiera de la empresa. El plan de acción es preciso y adecuado.	Propone soluciones limitadas o poco viables para mejorar la situación financiera de la empresa. El plan de acción presenta algunas limitaciones.	La propuesta de soluciones o el plan de acción son deficientes o ausentes.
Presentación y defensa del análisis. (25 puntos)	Presenta el análisis y las propuestas de manera clara, concisa y persuasiva. Responde a las preguntas del panel de evaluadores de manera informada y segura.	Presenta el análisis y las propuestas de manera clara y organizada. Responde a las preguntas del panel de evaluadores de manera adecuada.	La presentación del análisis y las propuestas son poco claras o desorganizadas. Tiene dificultades para responder las preguntas del panel de evaluadores.	La presentación del análisis y las propuestas son deficientes o ausentes. No responde o responde de manera inadecuada las preguntas del panel de evaluadores.
Aplicación de competencias laborales básicas. (15 puntos)	Demuestra un dominio sobresaliente de las competencias laborales básicas (análisis, pensamiento crítico, toma de decisiones, etc.)	Demuestra buen dominio de las competencias laborales básicas relevantes.	Demuestra un dominio limitado de las competencias laborales básicas relevantes.	Demuestra un dominio deficiente o nulo de las competencias laborales básicas relevantes.

Submódulo 2

Nombre del submódulo	Horas de Mediación Docente	Horas de Estudio Independiente
Proyecto emprendedor	64	16

Competencia Laboral Básica a desarrollar

Describe de forma colaborativa un proyecto sustentable de su contexto, siguiendo el modelo de plan de negocio, a fin de identificar posibles ganancias económicas sin dañar el medio ambiente, así como plantear acciones que permitan explorar el mercado laboral y/o empresarial.

Actividad clave

Simula el proceso completo de desarrollo de un proyecto emprendedor sustentable, desde la identificación de una oportunidad en el contexto local hasta la elaboración de un plan de negocio y la presentación de la propuesta, enfocándose en la identificación de posibles ganancias económicas.

Desarrollo:

1. Identificación de una Oportunidad y Análisis del Contexto:

- Las y los estudiantes, en equipos, identificarán una oportunidad de negocio en su contexto local que tenga un enfoque sustentable (social, ambiental o económico)
- Realizarán un análisis del contexto local para identificar las necesidades, recursos disponibles y posibles impactos del proyecto.

2. Diseño del Proyecto Sustentable:

- Diseñarán un proyecto emprendedor que aproveche la oportunidad identificada y tenga un enfoque sustentable.
- Definirán los objetivos, actividades, recursos y cronograma del proyecto.

3. Elaborarán una propuesta de valor clara y atractiva que destaque los beneficios del proyecto para la comunidad y el medio ambiente.

4. Elaboración del Plan de Negocio:

- Desarrollarán un plan de negocio completo que incluya:
 - _ Descripción del producto o servicio.
 - _ Análisis de mercado y público objetivo.
 - _ Estrategia de marketing y ventas.
 - _ Plan de producción u operación.
 - _ Estructura organizativa.
 - _ Plan financiero (inversión inicial, costos, ingresos, rentabilidad).
 - _ Análisis de impacto social y ambiental.

5. Presentación y Defensa del Proyecto:

- Presentarán los resultados de su proyecto (plan de negocio, prototipo o simulación) ante un panel de evaluadores (profesores, emprendedores locales, etc.)
- Responderán a las preguntas del panel de manera clara y fundamentada. Se evaluará la viabilidad del proyecto, su impacto sustentable y su potencial de ganancias económicas.

Evidencia de evaluación
Rúbrica de Evaluación

Criterio	Óptimo	Adecuado	Suficiente	Debe mejorar
Identificación de la Oportunidad y Análisis del Contexto. (10 puntos)	Identifica una oportunidad de negocio relevante y bien definida en el contexto local. El análisis del contexto es profundo, preciso y considera aspectos sociales, ambientales y económicos.	Identifica una oportunidad de negocio en el contexto local. El análisis del contexto es adecuado y considera aspectos relevantes.	Identifica una oportunidad de negocio, pero el análisis del contexto es limitado o incompleto.	La identificación de la oportunidad o el análisis del contexto son deficientes o ausentes.
Diseño del Proyecto Sustentable. (20 puntos)	Diseña un proyecto emprendedor innovador y viable, con un enfoque sustentable claro y definido. La propuesta de valor es atractiva y destaca los beneficios para la comunidad y el medio ambiente.	Diseña un proyecto emprendedor con un enfoque sustentable. La propuesta de valor es adecuada y presenta los beneficios del proyecto.	El diseño del proyecto es limitado o poco innovador. La propuesta de valor presenta algunas deficiencias.	El diseño del proyecto es deficiente o ausente. La propuesta de valor es incompleta o incorrecta.
Elaboración del Plan de Negocio. (20 puntos)	Elabora un plan de negocio completo, detallado y bien estructurado. El plan financiero es preciso, realista y demuestra una sólida comprensión de los conceptos financieros. El análisis de impacto social y ambiental es completo y bien fundamentado.	Elabora un plan de negocio adecuado, con los elementos esenciales. El plan financiero es preciso y demuestra una comprensión básica de los conceptos financieros. El análisis de impacto social y ambiental es adecuado.	El plan de negocio presenta algunas deficiencias en su estructura o contenido. El plan financiero presenta algunas imprecisiones o demuestra una comprensión limitada de los conceptos financieros. El análisis del impacto social y ambiental es limitado.	El plan de negocio es incompleto o presenta deficiencias significativas. El plan financiero es impreciso o demuestra una falta de comprensión de los conceptos financieros. El análisis de impacto social y ambiental es deficiente o ausente.
Presentación y Defensa del Proyecto. (30 puntos)	Presenta el proyecto de manera clara, concisa y persuasiva. Responde a las preguntas del panel de evaluadores de manera informada y segura.	Presenta el proyecto de manera clara y organizada. Responde a las preguntas del panel de evaluadores de manera adecuada.	La presentación del proyecto es poco clara o desorganizada. Tiene dificultades para responder a las preguntas del panel de evaluadores.	La presentación del proyecto es deficiente o ausente. No responde o responde de manera inadecuada a las preguntas del panel de evaluadores.
Aplicación de Competencias Laborales Básicas. (20 puntos)	Demuestra un dominio sobresaliente de las competencias laborales básicas relevantes (pensamiento crítico, creatividad, planificación, comunicación, etc.)	Demuestra un buen dominio de las competencias laborales básicas relevantes.	Demuestra un dominio limitado de las competencias laborales relevantes.	Demuestra un dominio deficiente o nulo de las competencias laborales básicas relevantes.

Recomendaciones para el trabajo en el aula y la escuela

Es importante contextualizar al estudiantado sobre los procesos históricos, económicos, culturales que se presentan de forma paralela o detrás del conocimiento científico y tecnológico, y cómo éstos influyen de forma directa en el desarrollo de la calidad de vida de una sociedad, esto con la finalidad de que puedan formular cuestionamientos, plantear y contrastar hipótesis y proponer soluciones a problemas que afectan a su comunidad.

Por ello, lo que a continuación se enumera es una serie de orientaciones pedagógicas para el fomento de las competencias laborales básicas:⁷

- Enfocar la acción educativa en el estudiantado y su aprendizaje.
- Tener en cuenta los aprendizajes previos del o la estudiante.
- Mostrar empatía con el estudiantado.
- Favorecer el desarrollo de habilidades socioemocionales como elemento fundamental para el aprendizaje.
- Reconocer la naturaleza social del conocimiento (enfoque comunitario).
- Establecer la transversalidad curricular (Currículum fundamental y ampliado).
- Diseñar situaciones didácticas que propicien el aprendizaje situado mediante metodologías activas.
- Entender la evaluación como un proceso formativo, continuo y permanente.
- Desarrollar estrategias de aprendizaje con enfoque de inclusión y equidad.
- Usar las Tecnologías de la Información, Comunicación, Conocimiento y Aprendizaje Digitales (TICCAD).
- Fomentar la innovación tecnológica desde un enfoque ético.

⁷ Subsecretaría de Educación Media Superior. (2023b). El currículum laboral en la educación media superior. SEP.

Rol docente

El Marco para la excelencia en la enseñanza y la gestión escolar en Educación Media Superior publicado por la Unidad del Sistema para la Carrera de las Maestras y los Maestros establece el perfil que debe reunir el y la docente en Educación Media Superior, el cual consta de cinco dominios, los cuales organizan los criterios e indicadores deseables para él o la docente de la Nueva Escuela Mexicana, los cuales son:

1. Asume la identidad de su función.

Desarrolla su función como agente fundamental en la formación integral del estudiantado, en un marco de inclusión y respeto a la diversidad, con la finalidad de contribuir al logro de la excelencia educativa.

2. Domina el currículo para la enseñanza y el aprendizaje.

Comprende la articulación del modelo educativo con los contenidos y la transversalidad del conocimiento, considerando las características y contexto del estudiantado para el logro de los aprendizajes.

3. Planifica e implementa los procesos de enseñanza y aprendizaje.

Planifica e implementa el trabajo pedagógico para generar ambientes de aprendizaje, a partir de los planes y programas de estudio, así como, de las características y contexto del estudiantado.

4. Participa en el trabajo colegiado y en las actividades colaborativas de la comunidad escolar.

Contribuye a la consolidación de una comunidad escolar participativa para mejorar las actividades académicas, escolares y comunitarias.

5. Define su trayectoria de formación, capacitación y actualización para la mejora del ejercicio de su función.

Reflexiona sobre su práctica, formación académica y habilidad socioemocional para orientar su trayecto formativo.

Rol del estudiantado

El rol del estudiantado en el proceso educativo no se limita simplemente a recibir información y repetirla, sino que debe ser un agente activo en la construcción de su propio conocimiento y de su identidad. En este sentido, no sólo se trata de aprender a leer y escribir; implica aprender a narrar y comprender su propia vida, tanto como autor o autora de su historia personal, como testigo de su contexto social y cultural. Este proceso es fundamental para que el estudiantado se convierta en un sujeto consciente y crítico de su realidad.

La educación es un motor de transformación social, pero también puede perpetuar las desigualdades existentes al tratar a todos y todas por igual sin considerar la diversidad inherente al estudiantado. La educación debe empoderarles, dándoles las condiciones necesarias para reconocer y cuestionar las desigualdades que les rodean.

Si las y los estudiantes son insertados en una educación que no considera su clase, sexo, género, etnia, lengua, cultura, capacidad, condición migratoria, religión o cualquier otro aspecto de su identidad, es muy probable que se apropien de la idea de que “la escuela no es para ellos y ellas”, ya que se enfrentarían constantemente a comentarios o actitudes que les califican de incapaces, ignorantes, indolentes o inútiles terminando por creerlo y asumirlo como verdad. Esta autodesvalorización es una barrera significativa para su desarrollo ya que puede llevar a creer que el conocimiento y la sabiduría pertenecen únicamente a las y los "profesionales" y no reconocen el valor de su propio conocimiento y experiencia.

El rol de las y los estudiantes, entonces, debe ser el de un sujeto activo que desafía y transforma estas narrativas opresivas que fomentan las desigualdades. Debe aprender a valorar su propia voz y experiencia, y a reconocer su capacidad para conocer y transformar su realidad. La educación debe ser un proceso liberador que les permita verse a sí mismos o mismas como agentes de transformación social, capaces de escribir su propia historia y de participar activamente en la construcción de una sociedad más justa y humana.

Tecnologías de la Información, Comunicación, Conocimiento y Aprendizaje Digital (TICCAD)

La implementación de las TICCAD en la planeación didáctica representa una oportunidad para enriquecer la experiencia educativa, al facilitar el desarrollo de las habilidades, saberes y competencias digitales, potenciar la creatividad y motivación del estudiantado y favorecer la labor del profesorado. (Aprende.mx, 2022).

Al transversalizar el uso de las TICCAD, se busca integrar sus herramientas de manera horizontal a lo largo de todas las Unidad de Aprendizaje Curricular, en lugar de relegarlas a un recurso sociocognitivo específico. Esto permite que las y los estudiantes desarrollen habilidades digitales de manera progresiva y coherente a lo largo de su formación académica, independientemente del área de conocimiento en la que se encuentren.

No obstante, resulta crucial que la integración de las TICCAD se realice considerando las particularidades de cada plantel, su infraestructura, el nivel de competencia digital del personal docente y el estudiantado, así como los recursos disponibles. De esta manera, se garantiza que estas herramientas se utilicen de manera efectiva y se maximice su impacto en el proceso educativo.

Al integrar las TICCAD en la planeación didáctica de acuerdo con las posibilidades de cada plantel, las y los docentes pueden enriquecer el proceso de enseñanza y aprendizaje, promoviendo la participación activa de sus estudiantes, fomentando el pensamiento crítico y creativo, y facilitando el acceso a una educación de excelencia para todos y todas.

Recursos didácticos

Para trabajar los Módulos y Submódulos de la Formación Laboral Básica, se pueden utilizar diversos recursos, tales como: bibliográficos, materiales didácticos, aulas virtuales, simuladores, páginas web, entre otros medios digitales que puedan ser aplicados a su contexto y de acuerdo con su nivel académico que brinden experiencias mediante el uso de modelos que permitan al estudiantado llevar a cabo análisis de los distintos conocimientos.

Es fundamental tener claridad sobre el propósito de la Formación, así como las competencias de formación laboral básicas que ayudarán a abordar los aprendizajes.

En cuanto a los ambientes de aprendizaje, se pueden utilizar diferentes espacios:

- A. El aula, ya sea presencial o virtual.
- B. La escuela, donde se puedan realizar actividades en otros espacios.
- C. La comunidad, incluyendo la casa, la localidad o la región.

Proceso de evaluación bajo el enfoque en competencias

La evaluación por competencias es un proceso que permitirá mediante la obtención de evidencias conocer el dominio de conocimientos, habilidades y actitudes socioafectivas desarrolladas por el estudiantado.

Dicho proceso deberá ser formativo e integral, es decir, permitirá visualizar no solo el saber, saber hacer y saber ser, sino también el bagaje histórico y cultural lo cual permitirá al estudiantado la comprensión de la realidad social y laboral de los sectores y de la comunidad para a partir de ello lograr su intervención y aporte.

Para ello lo que a continuación se presentan son los principios que orientarán el proceso de evaluación:

1. **Validez:** debe existir correlación entre los resultados de la evaluación y los resultados esperados en situaciones laborales reales.
2. **Confiabilidad:** producir resultados consistentes al evaluar en momentos diferentes y en diversos contextos.
3. **Accesibilidad:** facilitar el acceso a cualquier persona que pueda ser capaz de demostrar el desarrollo de la competencia.
4. **Comunicación:** dar a conocer previamente las condiciones en que se va a evaluar, y posteriormente, los resultados mediante la retroalimentación.
5. **Equidad:** evitar cualquier práctica discriminatoria, es decir, el estudiantado será evaluado bajo los mismos criterios e indicadores.
6. **Flexibilidad:** adaptarse a diferentes modalidades y opciones de formación, así como a las características y necesidades del estudiantado.⁸

Así pues para poder llevar a cabo lo aquí planteado, se propone la utilización de una amplia gama de instrumentos que permitan visualizar tanto el proceso como el resultado final del aprendizaje del estudiantado, entre los que se encuentran: rúbricas, pruebas de ejecución, portafolios de evidencias, diario de campo o bitácora, organizadores gráficos, ensayos, resolución de ejercicios y problemas, exámenes o pruebas tipo saber, exposición, método de casos, proyectos y debates o discusiones dirigidas, entre otros.

De igual forma, es necesario que la evaluación contemple:

- Autoevaluación: cuando el estudiantado valora su desarrollo y la forma en que aprendió.
- Coevaluación: a través de la retroalimentación entre pares, fomentando la cooperación, la colaboración, la empatía y la crítica constructiva.

⁸ Subsecretaría de Educación Media Superior. (2023). El currículum laboral en la educación media superior. SEP.

- Heteroevaluación: emitida por el personal docente en función de los conocimientos, habilidades, actitudes y valores ponderados en los instrumentos de evaluación.

Finalmente, respecto a los pasos para evaluar las competencias laborales básicas, se presenta a continuación una propuesta elaborada por la Subsecretaría de Educación Media Superior (2023b), la cual ilustra la ruta a seguir y constituye una referencia para el personal docente.

Pasos para evaluar competencias laborales



Fuente: elaboración propia.

Fuentes de consulta sugeridas

Las siguientes fuentes de información constituyen sugerencias de apoyo para el abordaje de las competencias laborales, no son limitativas, ni restrictivas. El personal docente podrá hacer uso de estas y también podrá utilizar las que considere adecuadas de acuerdo con sus necesidades y contexto.:

Física:

- Münch, Lourdes. (2014). Administración. Gestión organizacional, enfoques y proceso administrativo. Segunda edición. México: Pearson Educación. ISBN: 9786073227001
- Peteraf, Thompson I. y Gamble Strickland, John E. (2012). Administración estratégica. Teorías y casos. 18ª edición. México. McGraw-Hill. Educación. ISBN: 9786071507570
- Gary Armstrong, Philip Kotler. (2016). Fundamentos del marketing. 13ª edición. México. Pearson Educación. ISBN: 9786073238458.
- Münch, Lourdes. (2017). Nuevos fundamentos de mercadotecnia. Hacia el liderazgo del mercado. Cuarta edición. México. Trillas. ISBN: 9786071731661
- Lara Flores, Elías y Lara Ramírez, Leticia. (2017). Primer curso de contabilidad. 28ª edición. México: Trillas, S.A. de C.V. ISBN: 9786071731111.
- Garrido, Francisco Javier. (2007). Comunicación estratégica. Las claves de la comunicación empresarial en el siglo XXI. México. Ediciones Gestión 2000. ISBN: 9788480889179
- Alcaraz Rodríguez, Rafael. (2015). El emprendedor de éxito. Quinta edición. México: McGraw-Hill-Educación. ISBN: 9786071512789
- Blanchard, Ken. (2015). Un servicio legendario. La clave es interesarse por el cliente. Primera edición. México: Empresa Activa. ISBN: 9788492921218

Electrónica:

- Modelo Canvas, video en *YouTube*. Extraído el 23 de febrero de 2018 desde: <https://www.youtube.com/watch?v=i1Le5GYkBT8DLR> (2017)
- INEGI (2017). Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática. Extraído el 23 de febrero de 2018 desde: <http://www.inegi.gob.mx/>

Referencias bibliográficas

ACUERDO número 09/05/24 que modifica el diverso número 09/05/23 por el que se establece y regula el Marco Curricular Común de la Educación Media Superior. Secretaría de Educación Pública. DOF. (2024) Fecha de citación [06-06-2024]. Disponible en formato HTML: https://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5729564&fecha=05/06/2024#gsc.tab=0 Aprende.mx. (1 de mayo de 2022). TICCAD. Nueva Escuela Mexicana. Recuperado de: <https://nuevaescuelamexicana.sep.gob.mx/detalle-recurso/20711/>

Aprende.mx. (1 de mayo de 2022). TICCAD. Nueva Escuela Mexicana. Recuperado de: <https://nuevaescuelamexicana.sep.gob.mx/detalle-recurso/20711/>

Subsecretaría de Educación Media Superior. (2023a). Progresiones de Aprendizaje del Área de Conocimientos Ciencias Sociales. SEP. <https://educacionmediasuperior.sep.gob.mx/work/models/sems/Resource/13634/1/images/Documento%20de%20progresiones%20-%20Ciencias%20sociales%20.pdf>

Subsecretaría de Educación Media Superior. (2023b). El currículum laboral en la educación media superior. SEP. <https://educacionmediasuperior.sep.gob.mx/work/models/sems/Resource/13634/1/images/CURRICULUM%20LABORAL%202023.pdf>

Créditos

Personal docente que elaboró

Alejandra Briones Cervantes

Colegio de Bachilleres del Estado de Tlaxcala
Plantel 11- Panotla

Olga Lidia Jiménez Castañeda

Centro de Estudios de Bachillerato 6/13
"Jesús Reyes Heróles"
Cd. Serdán, Puebla

Fabiola del Carmen Ríos Guzmán

Centro de Estudios de Bachillerato 8/3
León, Guanajuato.

Sandra Cecilia Lezama Canizales

Colegio de Bachilleres del Estado de San
Luis Potosí.

Personal docente que colaboró

Jocelin Paola Aguilar Galván

Centro de Estudios de Bachillerato 8/3
Aguascalientes, Aguascalientes.

Personal académico de la Dirección General del Bachillerato

Jorge Alejandro Rangel Sandoval

Brenda Nalleli Durán Orozco

Fanny Casas Cortés

Mercedes Gabriela Castro Nava

Alma Andrea Orozco Fierro

Belem Ramos Cerón

Héctor Franco Gutiérrez

Isis Yoalit Oropeza Ledezma

Miguel Hernández González

Nallely Vázquez Hernández

Nitzi Medina Méndez

Javier García Romero

Oscar Mendoza Ruiz

Saúl Ramón Hernández Bocanegra

Se autoriza la reproducción total o parcial de este documento, siempre y cuando se cite la fuente y no se haga con fines de lucro.

EDUCACIÓN

SECRETARÍA DE EDUCACIÓN PÚBLICA



DGB