



PROGRAMA DE ASIGNATURA POR COMPETENCIAS DE EDUCACIÓN SUPERIOR

Carrera: Ingeniería en Desarrollo de Software			Actualización Agosto 2012
Asignatura: Modelo de Negocios			
Clave: ADE00	Semestre: 5	Créditos SATCA: 4	Academia: Ciencias Sociales - Económico Administrativas Tipo de curso: Otros Cursos
Horas por semana Teoría: 2 Práctica: 1 Trabajo Independiente: 1.7			Total al Semestre (x18): 85
Total: 4.7			

Instrucción. Ver anexo 2 "Módulos formativos básicos, especializantes e Integrador".

Módulo formativo				
Administración y Negocios				
Semestre	Nombre de asignatura	Competencia	Evidencia de aprendizaje	Criterios de desempeño
2	Economía	Al concluir el módulo de Administración y Negocios, podrá administrar de manera efectiva los recursos asociados a un proyecto u organización dedicada al desarrollo de productos o servicios alineados hacia la industria de alta tecnología; teniendo en cuenta la visión, misión y objetivos corporativos, con liderazgo y compromiso institucional, aplicados a proyectos de emprendimiento, en donde la documentación escrita y su presentación oral sean óptimas.	-Elaboración de un proyecto administrativo - Elaboración de un proyecto de emprendimiento + Documentación de un proceso de planeación estratégica	Proyecto administrativo, aplicable a una organización que contenga los mínimos requerimiento para su funcionamiento operativo documentación escrita y su presentación oral sean óptimas.
3	Administración de Recursos			
4	Planeación Estratégica y Habilidades Directivas			
5	Calidad y Productividad			
5	Modelos de Negocios			
7	Innovación y Habilidades Emprendedoras			

Perfil deseable docente para impartir la asignatura

- * Carrera (s) Lic. en Administración de Empresas, Lic. en Comercio Exterior, Lic. en Negocios Internacionales, Lic. en Mercadotecnia, Lic. en Estudios Políticos, Lic. Estudios de Negocios.
- ✓ Experiencia profesional relacionada con la materia.
- ✓ Experiencia docente mínima de dos años.
- ✓ Grado académico, mínimo Maestría relacionada con el área de conocimiento.

Competencia de la asignatura

Integrará los conceptos aprendidos y desarrollará o generara la capacidad de adquirir una visión global de la evolución y tendencias de futuro de los Modelos de Negocio, identificar, valorar las ventajas e inconvenientes de los modelos, sus variables estratégicas y tecnológicas.

Aportación a la competencia específica		Aportación al perfil de egreso institucional	Producto integrador de la asignatura, considerando los avances por unidad
Saber	Saber hacer	Saber ser	
Identifica los Modelos de Negocio en la nueva economía y características. Describir clases y tipos de Nuevos Negocios. Distinguir los mecanismos para implementar un nuevo Negocio	Compara los negocios tradicionales y los nuevos negocios considerando los nuevos espacios demográficos y geográficos. Describir los escenarios presente y futuros de los negocios considerando el contexto del mercado y sus ventajas y oportunidades. Realizar análisis de los nuevos negocios por sectores que conforman el mercado y las NTIC	Capacidad de aplicar los conocimientos en la practica Capacidad para trabajar en equipo Desarrolla capacidades de innovación y actitud emprendedora. Desarrolla la capacidad de comunicación efectiva.	Integra los conceptos aprendidos, a partir de la definición, descripción y análisis de los modelos de negocios en la nueva economía. Elabora un modelo de negocio considerando las nuevas tecnologías y el mercado global.

[Handwritten signature]

[Handwritten signature]

[Handwritten mark]

DESGLOSE ESPECÍFICO POR CADA UNIDAD FORMATIVA

<p>Número y nombre de la unidad: 1.CONCEPTOS BÁSICOS, CLASIFICACIÓN Y CARACTERÍSTICAS DE LOS MODELOS DE NEGOCIOS.</p>	
<p>Tiempo y porcentaje para esta unidad Teoría: 9 hrs. Práctica: 4.5 hrs. Porcentaje del programa:33 %</p>	
<p>Elemento de la competencia que se trabaja:</p>	<p>El alumno puede evaluar modelos de negocios para diseñar procesos innovadores orientados a crear ventajas competitivas, considerando las condiciones actuales del mercado.</p>
<p>Objetivos de la unidad</p>	<p>Conoce el concepto de modelo de negocios y las características de los mismos, así como tipos de modelos de negocios, tradicionales y los que se consideran los nuevos modelos de negocio. Diferencia que es comercio electrónico y Negocios en línea. Establece e identifica los cambios que se han presentado a lo largo del tiempo en los diferentes modelos de negocios, distingue las diferencias entre los modelos de negocios tradicionales y nuevos negocios. Toma conciencia de su actuar y de los conocimientos que debe tener en cuestiones de los modelos de negocios por si es necesario ponerlos en práctica.</p>
<p>Criterios de desempeño</p>	<ul style="list-style-type: none"> ↓ Saber: Relaciona los diferentes enfoques teóricos dentro de los modelos de negocios, así mismo de cómo se presentan los modelos de negocios en la nueva economía, sus características y tendencias, tomando en cuenta el comercio electrónico y negocios en línea. ↓ Saber hacer: Describe e identifica los aportes y cambios importantes que se han realizado en los modelos de negocios en la nueva economía y como el uso y aplicación de las NTIC juegan un papel muy importante en estos procesos, esto se realizara a través de cuadros comparativos, trabajos de investigación y ensayos. ↓ Saber ser: En los materiales y en su exponer, debe mostrar una postura responsable y de conciencia hacia su actuar.
<p>Producto Integrador de la unidad (Evidencia de aprendizaje de la unidad)</p>	<p>Trabajo de investigación o ensayo sobre los diferentes Modelos de Negocios, cuadro comparativos de negocios tradicionales y nuevos negocios. Investigación sobre Comercio electrónico y negocios en Línea, características y diferencias. Actividades en clase y extra clase. Proyecto.</p>
<p>Contenido temático referido en los objetivos y producto integrador</p>	<ul style="list-style-type: none"> 1.1 Modelo de Negocios. 1.1.1 Concepto de Modelo de Negocios. 1.2 Tipos de Modelo de Negocios. 1.2.1 Fabricante 1.2.2 Distribuidor. 1.2.3 Tienda minorista. 1.2.4 Modelo de franquicias. 1.2.5 Aditivos. 1.2.6 Multiplicativos. 1.2.7 Exponenciales 1.3 Negocios Tradicionales y Nuevos Negocios. 1.3.1 Características de los negocios tradicionales. 1.3.2 Características de los nuevos negocios 1.3.3 Pasos para migrar un negocio tradicional a uno electrónico. 1.4 Comercio Electrónico y Negocios en Línea. 1.4.1 Que es el comercio electrónico. 1.4.2 Que es negocios en línea. 1.4.3 Diferencias entre comercio electrónico y negocios en línea. 1.5 Tipos de Comercio electrónico. 1.5.1 Comercio electrónico B2B. 1.5.2 Comercio electrónico B2C 1.5.3 Comercio electrónico B2E 1.5.4 Comercio electrónico C2C 1.5.5 Comercio electrónico G2C
<p>Fuentes de información</p>	<p>Fundamentos y Técnicas de Investigación Comercial. Ildelfonso Grande Esteban y Elena Abascal Fernández. Editorial ESIC. 2007. Investigación de Mercados, Alain D'Astous, Raúl Sanabria y Simón Pierre Sigué. Editorial NORMA. 2003. Sistemas de información Gerencial, administración de la empresa digital. Kenneth C. Laudon y Jane P. Laudon, Editorial Pearson, 2008. E-commerce "Negocios, tecnología, sociedad, Kenneth C.Laudon y Carol Guercio Traver, Editorial Pearson, 2014. Tu modelo de Negocio, Tim Clark, en colaboración con Alexander Osterwalder e Yves Pigneur, Deusto, 2012.</p>



Numero y nombre de la unidad: 2. ELEMENTOS BÁSICOS EN LOS MODELOS DE NEGOCIOS.	
Tiempo y porcentaje para esta unidad Teoría: 9 hrs. Práctica: 4.5 hrs. Porcentaje del programa: 33%	
Elemento de la competencia que se trabaja:	El alumno puede analizar los elementos básicos de un modelo de negocios, para establecer las pautas a seguir para atraer clientes, definir ofertas de productos e implementar estrategias vinculadas a la configuración de los recursos de una compañía.
Objetivos de la unidad	Conoce los elementos básicos y necesarios que se requiere tomar en cuenta para un modelo de negocios como son el mercado, la propuesta de valor, los canales de distribución y la relación con los clientes, además del flujo de efectivo. Identifica y aplica herramientas necesarias para determinar el segmento de mercado al que va atacar, identifica los canales de distribución, así mismo muestra la propuesta de valor de producto o servicio en su modelo de negocios. En los materiales y es un exponer, debe mostrar una postura responsable de su actuar.
Criterios de desempeño	<ul style="list-style-type: none"> ↓ Saber: Describe los elementos que forman el plan de mercado de una empresa para el diseño de su modelo de negocios. ↓ Saber hacer: Selecciona y utiliza las herramientas y estrategias necesarias en el desarrollo del plan de mercado de una empresa ↓ Saber ser: Toma conciencia en el manejo correcto de las herramientas y estrategias en beneficio del correcto modelo de negocios.
Producto Integrador de la unidad (Evidencia de aprendizaje de la unidad)	Trabajo de investigación o ensayo sobre la segmentación de mercado, propuesta de valor, canales de distribución, relación con clientes y flujo de ingresos. Actividades en clase y extra clase. Proyecto en el cual seleccione el segmento de mercado al que va dirigido su modelo de negocios, muestre su propuesta de valor, determine su relación con el cliente y el canal de distribución así como la estructura de su flujo financiero.
Contenido temático referido en los objetivos y producto integrador	<p>2.1 Segmento de Mercado.</p> <p>2.1.1 Características de la segmentación de mercado.</p> <p>2.1.2 Tipos de segmentación de mercado.</p> <p>2.1.3 Proceso de segmentación de mercado.</p> <p>2.2 Propuesta de Valor.</p> <p>2.2.1 Puntos clave de una propuesta de valor.</p> <p>2.2.2 Como transmitir el valor del valor de producto o servicio a tus clientes.</p> <p>2.2.3 Elementos que componen la oferta de valor.</p> <p>2.3 Canales de Distribución.</p> <p>2.3.1 Funciones de los canales de distribución.</p> <p>2.3.2 Tipos de canales de distribución.</p> <p>2.3.3 Según la longitud del canal de distribución.</p> <p>2.3.4 Según la tecnología.</p> <p>2.3.5 Según la forma de organización.</p> <p>2.4 Relaciones con Clientes.</p> <p>2.4.1 Conocimiento del cliente.</p> <p>2.4.2 Ventajas y desventajas de gestionar relaciones con el cliente.</p> <p>2.4.3 Pasos para construir mejores relaciones con el cliente.</p> <p>2.4.4 Medición de satisfacción con el cliente.</p> <p>2.5 Flujo de Ingresos.</p> <p>2.5.1 Que es el flujo de efectivo.</p> <p>2.5.2 Estructura del estado del flujo de efectivo.</p> <p>2.5.3 importancia del flujo de efectivo.</p>
Fuentes de Información	<p>Fundamentos y Técnicas de Investigación Comercial. Ildefonso Grande Esteban y Elena Abascal Fernández. Editorial ESIC. 2007.</p> <p>Investigación de Mercados, Alain D'Astous, Raúl Sanabria y Simón Pierre Sigué. Editorial NORMA. 2003.</p> <p>Sistemas de información Gerencial, administración de la empresa digital. Kenneth C. Laudon y Jane P. Laudon, Editorial Pearson, 2008.</p> <p>E-commerce "Negocios, tecnología, sociedad. Kenneth C.Laudon y Carol Guercio Traver, Editorial Pearson, 2014.</p> <p>Tu modelo de Negocio, Tim Clark, en colaboración con Alexander Osterwalder e Yves Pigneur, Deusto. 2012.</p>

Número y nombre de la unidad: 3. INFRAESTRUCTURA Y ASPECTOS ÉTICOS Y POLITICOS EN EL COMERCIO ELECTRÓNICO.

Tiempo y porcentaje para esta unidad | Teoría: 9 hrs. Práctica: 4.5 hrs. Porcentaje del programa: 34 %

Elemento de la competencia que se trabaja:	El alumno puede describir la manera en que las características y los servicios de internet y la web que sustentan el comercio electrónico, así mismo reconoce los principales aspectos éticos, sociales y políticos que surgen con el comercio electrónico.
Objetivos de la unidad	Describe la manera en que las características y los servicios de internet y la web sustentan al comercio electrónico entendiendo el impacto de las aplicaciones del comercio electrónico móvil, así como reconocer los principales aspectos éticos, sociales y políticos que plantea el comercio electrónico, identificara los principales aspectos de seguridad y bienestar públicos que afectan el comercio electrónico.
Criterios de desempeño	<ul style="list-style-type: none"> ↓ Saber: El estudiante debe presentar un reporte de investigación con las principales características y sustentos de los servicios de internet y la web aplicados en los modelos de negocios. Valorar los aspectos político y sociales en el comercio electrónico con base en los estándares y criterios específicos sobre los aspectos de seguridad y bienestar social que afectan al comercio electrónico ↓ Saber hacer: El estudiante debe presentar un proyecto de modelo de negocios sustentado en las características de los servicios de internet y la web, así como los elementos que debe contener un modelo de negocios integrando y combinando los aspectos éticos y políticos., seleccionando los elementos de los derechos de privacidad de la información y propiedad intelectual apoyado en los aspectos de seguridad pública. ↓ Saber ser: Toma conciencia de actuar y su compromiso ético en el diseño y desarrollo de su modelo de negocios.
Producto Integrador de la unidad (Evidencia de aprendizaje de la unidad)	<p>Trabajos de investigación sobre las plataformas móviles y su uso en el comercio electrónico.</p> <p>Trabajo de investigación sobre los derechos de propiedad intelectual</p> <p>Actividades en clase y extra clase.</p> <p>Proyecto de un plan de negocios, basado en el comercio electrónico, con los puntos necesarios que deben incluir un modelo de negocios utilizando los servicios de internet y la web, y cumpliendo los estándares y criterios específicos de los derechos de privacidad de la información y propiedad intelectual, y cumpliendo con los elementos de seguridad y bienestar público.</p>
Contenido temático referido en los objetivos y producto integrador	<p>3.1 Internet y Web: características y servicios.</p> <p>3.1.1 Antecedentes de la tecnología internet.</p> <p>3.1.2 Futuro de la infraestructura de internet.</p> <p>3.2 Aplicaciones Móviles.</p> <p>3.2.1 Plataformas para el desarrollo de aplicaciones móviles.</p> <p>3.2.2 Mercado de las aplicaciones.</p> <p>3.3 Aspectos, éticos, sociales y políticos del Comercio Electrónico.</p> <p>3.3.1 Un modelo para la organizar los temas.</p> <p>3.3.2 Conceptos básicos: responsabilidad, imputabilidad y obligatoriedad</p> <p>3.3.3 Principios éticos.</p> <p>3.4 Derechos de la privacidad de la información.</p> <p>3.4.1 Información obtenida en sitios de comercio electrónico.</p> <p>3.4.2 Redes sociales y privacidad.</p> <p>3.4.3 internet y la invasión gubernamental de la privacidad: vigilancia del comercio electrónico.</p> <p>3.4.4 Protecciones legales.</p> <p>3.5 Derechos de propiedad intelectual.</p> <p>3.5.1 Tipos de protección de propiedad intelectual.</p> <p>3.5.2. Derechos de autor: el problema de las copias perfectas y el cifrado.</p> <p>3.5.3 La ley milenio del derecho de autor digital.</p> <p>3.5.4 Patentes: métodos y procesos de negocios.</p> <p>3.5.5 Las patentes en el comercio electrónico.</p> <p>3.6 Gobernanza.</p> <p>3.6.1 ¿Quién gobierna internet y el comercio electrónico?</p> <p>3.6.2 El gobierno público y la ley.</p> <p>3.6.3 Gravámenes</p> <p>3.7 Seguridad y Bienestar Públicos.</p> <p>3.7.1 Protección de los niños.</p> <p>3.7.2 Una perspectiva sobre la sociedad.</p>
Fuentes de información	<p>Fundamentos y Técnicas de Investigación Comercial. Ildefonso Grande Esteban y Elena Abascal Fernández. Editorial ESIC. 2007.</p> <p>Investigación de Mercados, Alain D'Astous, Raúl Sanabria y Simón Pierre Sigué. Editorial NORMA. 2003.</p> <p>Sistemas de información Gerencial, administración de la empresa digital. Kenneth C. Laudon y Jane P. Laudon, Editorial Pearson, 2008.</p>

Anexo 1. "Módulos Formativos Básicos, Especializantes e Integrador"

De acuerdo con Proyecto Tuning América Latina (Alfa-Tuning), un módulo se define como "Una unidad independiente de aprendizaje, formalmente estructurada. Contempla un conjunto coherente y explícito de resultados de aprendizaje, expresado en términos de competencias que se deben adquirir y de criterios de evaluación apropiados".

Las competencias de los módulos formativos representan una combinación dinámica de conocimientos, comprensión, habilidades y capacidades¹ que se logran por parte del estudiante una vez acreditadas las asignaturas del módulo. Estas competencias serán consideradas en la construcción del perfil de egreso de la carrera.

Los módulos formativos en Educación Superior en el CETI son: I. Básico; II. Especializante; III. Integrador.

- I. **Módulo Básico:** Comprende las siguientes asignaturas o sus equivalentes en: 1) **Formación Físico-Matemática;** 2) **Formación Social-Integral;** 3) **Lenguas Extranjeras;** 4) **Administración y Negocios,** independientemente del semestre en que se imparten. **Este módulo y sus formaciones son comunes para todas las carreras.**

1) Formación Físico-Matemática (FM)

Nombre de la asignatura	Competencia del módulo formativo
Precálculo	Al concluir este módulo formativo será capaz de hacer la transferencia del conocimiento para: identificar, analizar, modelar y resolver problemas aplicados al contexto de las ingenierías.
Estática	
Matemáticas Discretas	
Dinámica	
Cálculo Diferencial e Integral	
Álgebra Lineal	
Probabilidad y Estadística	
Métodos Numéricos	
Ecuaciones Diferenciales	
Cálculo de Varias Variables	

2) Formación Social-Integral (SI)

Nombre de la asignatura	Competencia del módulo formativo
Cultura Comparada	Al concluir este módulo formativo, se conducirá en el entorno profesional, partiendo de los principios y normas establecidos en la sociedad global; siendo capaz de generar ideas y propuestas para un desarrollo sustentable. Así mismo, su proceder será ético y profesional en contextos nacionales e internacionales, tanto en lo laboral como en lo social.
Medio Ambiente y Desarrollo Sustentable	
Habilidades Críticas de la Investigación	
Ética Profesional	

3) **Lenguas Extranjeras (LE)**

Nombre de la asignatura	Competencia del módulo formativo
Inglés I	Al concluir este módulo formativo será capaz de comunicarse de forma eficiente, tanto de forma oral como escrita, en inglés, con fines de negocios y de actualización permanente.
Inglés II	
Inglés III	
Inglés IV	
Inglés V	
Inglés VI	
Inglés VII	

4) **Administración y Negocios (AD)**

Nombre de la asignatura	Competencia del módulo formativo
Economía	Al concluir el módulo de Administración y Negocios, podrá administrar de manera efectiva los recursos asociados a un proyecto u organización dedicada al desarrollo de productos o servicios alineados hacia la industria de alta tecnología; teniendo en cuenta la visión, misión y objetivos corporativos, con liderazgo y compromiso institucional, aplicados a proyectos de emprendimiento, en donde la documentación escrita y su presentación oral sean óptimas.
Administración de Recursos	
Planeación Estratégica y Habilidades Directivas	
Modelos de Negocios	
Innovación y Habilidades Emprendedoras	

II. **Módulo Especializante:** Agrupa las asignaturas que representan los campos laborales de cada profesión, con las competencias que le corresponden.

Para su construcción, se definen competencias específicas del campo laboral que conformarán el perfil de egreso y en torno a las competencias, se agrupan las asignaturas. Las carreras tendrán un mínimo de dos y un máximo de cuatro módulos especializantes.

5) **Informática y Computación (IC)**

Nombre de la asignatura	Competencia del módulo formativo
Introducción a la Algoritmia	Quien estudie el módulo formativo de Informática y Computación podrá desarrollar productos de software que permitan almacenar, disponer y procesar información en diversas plataformas tecnológicas mediante el proceso o ciclo de vida de desarrollo de software, utilizando diferentes paradigmas que permitirán la construcción de productos y servicios innovadores de tecnologías de la información.
Introducción al Desarrollo de Software	
Algoritmos y Estructuras de Datos	
Programación Estructurada y Orientada a Objetos	
Desarrollo Web	
Bases de Datos	
Administración de Sistemas Operativos	
Desarrollo para Dispositivos Móviles	
Ingeniería de Software	
Tecnologías Emergentes	

Nombre de la asignatura	Competencia del módulo formativo
Arquitectura de Sistemas Operativos	El módulo de Cómputo de Alto Desempeño permitirá al alumnado realizar procesos de modelado y virtualización inteligente de objetos que parten de la realidad, utilizando procesos de optimización de bajo nivel y buscando el mejor rendimiento de los recursos de hardware para garantizar el adecuado funcionamiento los sistemas construidos.
Teoría de Automatas	
Inteligencia Artificial	
Gráficas por Computadora 2D y 3D	
Virtualización	
Sistemas Expertos	
Computación Paralela	
Procesamiento de Imágenes	

7) Proyecto de Tecnologías de Información (PP)

Nombre de la asignatura	Competencia del módulo formativo
Mejores Prácticas en el Desarrollo de Sistemas	Al concluir el módulo de Proyecto de Tecnologías de la Información, el alumnado será capaz de realizar proyectos académicos de software que cumplan los requisitos para la titulación integrada basados en normas nacionales e internacionales y mejores prácticas comúnmente aceptadas en el diseño de software, coordinando o colaborando en equipos interdisciplinarios e interculturales.
Administración de Proyectos de TI	
Seguridad Informática	
Proyecto I	
Proyecto II (Estadía Profesional)	
Aseguramiento de la Calidad en Software	

8) Infraestructura (HD)

Nombre de la asignatura	Competencia del módulo formativo
Principios de Sistemas Electrónicos	Al concluir este módulo, quien egresa será capaz de determinar y ejecutar planes de contingencia y recuperación de desastres en sistemas de redes de computadoras, mediante el análisis de las características de los sistemas electrónicos básicos para la comprensión de las arquitecturas de computadoras en su aplicación en las tecnologías de las comunicaciones a través del tratamiento de señales y la identificación de sus aplicaciones en la infraestructura de las tecnologías de la información y comunicaciones, actualizándose permanentemente.
Arquitectura de Computadoras	
Tecnologías de las Comunicaciones	
Señales y Sistemas	
Fundamento de enrutamiento	
Redes LAN/WAN	


Módulo Integrador: 1) El Servicio Social; 2) la Estadía Profesional. El resultado del módulo será el producto de titulación de quien egrese, conforme lo establecido en el Reglamento de Titulación del CETI vigente.




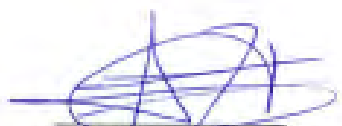
ANEXO 2. VALIDACIÓN DEL PROGRAMA

Carrera: Ingeniería en Desarrollo de Software				Actualización Agosto 2012
Asignatura: Modelo de Negocios				
Clave: ADE00	Semestre: 5	Créditos SATCA: 4	Academia: Ciencias Sociales - Económico Administrativas	
Tipo de curso: Otros Cursos				
Horas por semana	Teoría: 2	Práctica: 1	Trabajo independiente ² : 1.7	Total: 4.7
				Total al Semestre (x18): 85


**PARTICIPACIÓN EN EL PROGRAMA
PROPONE LA NEXA PROPUESTA**



VALIDA Y VERIFICA PROPUESTA
SUBDIRECCIÓN DE OPERACIÓN
ACADÉMICA
MTRO. CÉSAR OCTAVIO MARTÍNEZ
PADILLA
2 DE FEBRERO DEL 2016


REVISAR PROPUESTA
COORDINACIÓN DE LA
DIVISIÓN DE CIENCIAS
BÁSICAS
ING. EDGAR RUBÉN CEJA
LOZANO
2 DE FEBRERO DEL 2016


ELABORA PROPUESTA
ACADEMIA DE CIENCIAS SOCIALES -
ECONÓMICO ADMINISTRATIVAS
LIC. ALFONSO FERNANDO SÁNCHEZ
MUÑOZ
2 DE FEBRERO DEL 2016

AUTORIZACIÓN DEL PROGRAMA


VALIDA PROGRAMA
DIRECCIÓN ACADÉMICA
MTRO. RUBÉN GONZÁLEZ
DE LA MORA
2 DE FEBRERO DEL 2016



REGISTRA PROGRAMA
SUBDIRECCIÓN DE
DOCENCIA
ING. DAVID ERNESTO
MURILLO FAJARDO
26 DE FEBRERO DEL 2016

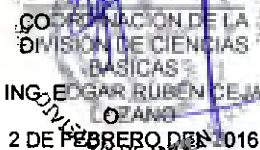

VERIFICA PROGRAMA
JEFA DE LA
NORMALIZACIÓN Y
DESARROLLO CURRICULAR
LIC. FERNANDA
MAGDALENA FERNANDEZ
LIZAGUIBARRA
2 DE FEBRERO DEL 2016



REVISAR PROGRAMA
ACADEMIA DE CIENCIAS
SOCIALES -
ECONÓMICO
ADMINISTRATIVAS
LIC. ALFONSO
FERNANDO SÁNCHEZ
MUÑOZ
2 DE FEBRERO DEL
2016

APLICACIÓN DEL PROGRAMA


DIRECCIÓN GENERAL
ING. WILIBALDO RUIZ AREVALO
2 DE FEBRERO DEL 2016


ACADEMIA DE CIENCIAS SOCIALES -
ECONÓMICO ADMINISTRATIVAS
LIC. ALFONSO FERNANDO SÁNCHEZ
MUÑOZ
2 DE FEBRERO DEL 2016


COORDINACIÓN DE LA
DIVISIÓN DE CIENCIAS
BÁSICAS
ING. EDGAR RUBÉN CEJA
LOZANO
2 DE FEBRERO DEL 2016


SUBDIRECCIÓN DE OPERACIÓN
ACADÉMICA
MTRO. CÉSAR OCTAVIO MARTÍNEZ
PADILLA
2 DE FEBRERO DEL 2016

² Estas horas serán consideradas para su atención en la planeación y avance programático de la asignatura.