



GOBIERNO DE
MÉXICO

EDUCACIÓN
SECRETARÍA DE EDUCACIÓN PÚBLICA



Guía pedagógica y de evaluación del módulo

Administración de negocios de equipo informático

Currículum Laboral

Área(s):

Tecnología y transporte

Carrera(s):

Profesional Técnico-Bachiller en
Informática

5º semestre

Editor: Colegio Nacional de Educación Profesional Técnica

Módulo: Administración de negocios de equipo informático

Área(s): Tecnología y transporte

Carrera(s): PT-B en Informática

Semestre(s): Quinto

Horas por semana: 5

Fecha de diseño o actualización: 28 de abril de 2025

Vigencia: a partir de la aprobación de la Junta Directiva y en tanto no se genere un documento que lo actualice.

© Colegio Nacional de Educación Profesional Técnica

Prohibida la reproducción total o parcial de esta obra por cualquier medio, sin autorización por escrito del CONALEP.

Directorio

Rodrigo Alejandro Rojas Navarrete
Dirección General

Ana María Rosas Muciño
Secretaría Académica

Patricia Alejandra Bernal Monzón
Dirección de Diseño Curricular

Administración de negocios de equipo informático

Contenido

		Pág.
I	Guía pedagógica	
1	Descripción	5
2	Generalidades pedagógicas	6
3	Orientaciones didácticas	8
4	Estrategias de aprendizaje	10
5	Autonomía didáctica	13
II	Guía de evaluación	
6	Descripción	14
7	Tabla de ponderación	16
8	Matriz de valoración o rúbrica	17

I. Guía pedagógica

1. Descripción

La Guía Pedagógica, es un documento que integra elementos técnico-metodológicos planteados de acuerdo con los principios y lineamientos del **Modelo Académico del CONALEP**, para orientar la práctica educativa del docente y el proceso de aprendizaje en el alumnado en el desarrollo de habilidades previstas en los programas de estudio.

Tomando en consideración el Marco Curricular Común de la Educación Media Superior (MCCEMS) el docente asume el rol de diseñador didáctico, innovador educativo, agente de transformación social, el cual se rige por principios orientadores, acompañando al estudiantado hacia una participación activa que potencialice su desarrollo; identificando los intereses y necesidades de aprendizaje que le lleven a resolver desafíos en su contexto, favoreciendo con ello el modelo de una escuela abierta, que atienda a la diversidad cultural, lingüística, de género, a la interacción entre grupos sociales, la coherencia entre los valores y objetivos de cada módulo.

Considerando al alumnado como protagonista para la transformación social, a través del desarrollo de un pensamiento crítico, analítico y flexible, se busca acercarle elementos de apoyo que le muestren cómo desarrollar **habilidades, conocimientos, actitudes y valores** en un contexto específico. Mediante la guía pedagógica el alumno podrá **autogestionar su aprendizaje** por medio del uso de estrategias flexibles y apropiadas que se puedan transferir y adoptar a nuevas situaciones y contextos, e ir dando seguimiento a sus avances a través de la autoevaluación, la coevaluación y la evaluación formativa.

2. Generalidades pedagógicas

Nuestro modelo académico se fundamenta en una base pedagógica centrada en la teoría constructivista con un enfoque humanista, que reconoce la diversidad local, regional, nacional e internacional; combinado con el nuevo MCCEMS permite mantener una didáctica que apuesta por el desarrollo de la voluntad de aprender y por la conexión entre el contenido teórico y la realidad.

Se pretende fomentar un aprendizaje, situado, profundo y significativo, que promueva la transversalidad mediante el desarrollo de estrategias de enseñanza basadas en proyectos integradores, que articulen los conocimientos con las unidades de aprendizaje y con los recursos socioemocionales, orientando a la formación integral del estudiantado.

El alumnado asume un rol protagónico en el proceso educativo, involucrándose en la resolución de problemas económicos, políticos, sociales y ambientales para contribuir a la construcción de un mundo más justo, pacífico y sostenible, bajo el acompañamiento, orientación y conducción del docente, quien, basándose en su experiencia, buscará combinar estrategias didácticas que incorporen materiales y recursos significativos para el aprendizaje del estudiante.

De acuerdo con lo anterior, se debe considerar que el papel que juega el alumnado y el personal docente en el marco del Modelo Académico del CONALEP tenga, entre otras, las siguientes características:

El alumnado:

- ❖ Gestiona su aprendizaje permanente.
- ❖ Mejora su capacidad para resolver problemas.
- ❖ Trabaja de forma colaborativa.
- ❖ Se comunica asertivamente.
- ❖ Busca información actualizada de fuentes confiables.
- ❖ Construye su conocimiento.
- ❖ Adopta una posición crítica, autónoma y propositiva.
- ❖ Realiza responsablemente los procesos de autoevaluación y coevaluación.
- ❖ Se vuelve agente de transformación social.
- ❖ Actúa con valores y principios éticos.
- ❖ Practica hábitos saludables para el autocuidado.
- ❖ Construye un pensamiento crítico, analítico y flexible.

El personal docente:

- ❖ Considera necesidades e intereses de los estudiantes que propicien la motivación y participación activa.
- ❖ Domina y estructura los saberes para facilitar experiencias de aprendizaje.
- ❖ Planifica los procesos de enseñanza dirigidos al logro de resultados de aprendizaje de manera efectiva, creativa e innovadora aplicado a su contexto.
- ❖ Evalúa los aprendizajes con un enfoque formativo, retroalimentando para la búsqueda de la mejora continua.
- ❖ Construye ambientes para el aprendizaje autónomo y colaborativo.
- ❖ Contribuye a la generación de un ambiente que facilite el desarrollo sano e integral de los estudiantes.
- ❖ Propone proyectos integradores en búsqueda de la transversalidad, para la solución de problemáticas contextuales, vinculadas a la comunidad generando el sentido de la experimentación pedagógica.
- ❖ Utiliza tecnologías de la información y comunicación, tecnologías de aprendizaje y conocimiento, tecnologías del empoderamiento y participación, como recursos didácticos.
- ❖ Agente de transformación social.
- ❖ Participa de forma colaborativa en el trabajo de academias.

3. Orientaciones didácticas

Para el logro del propósito de cada **unidad de aprendizaje** del módulo, se recomienda al personal docente lo siguiente:

- Identificar los componentes básicos de los resultados de aprendizaje para realizar la planeación didáctica, seleccionando actividades pertinentes y contextualizadas, considerando los elementos con los que se puede trabajar el contenido y que promuevan la reflexión, el diálogo y la discusión.
- Plantear el objetivo de cada actividad, asegurando su contextualización de acuerdo con las características de la comunidad, municipio, región y estados, y aplicando métodos y estrategias que favorezcan aprendizajes significativos.
- Abordar conocimientos previos a través de actividades diseñadas para explorar saberes e ideas precedentes, seleccionando aquellas que activen la atención del estudiantado y promuevan la participación.
- Retroalimentar las actividades y trabajos del estudiantado para orientar sobre sus avances y áreas de mejora, promoviendo la coevaluación, autoevaluación y heteroevaluación para favorecer una retroalimentación formativa y asertiva.
- Plantear actividades dirigidas al trabajo directo con la comunidad, como complemento a lo revisado en clase, y fomentar el aprendizaje práctico fuera del aula, incluyendo dinámicas con la comunidad y familiares.
- Aplicar la transversalidad buscando proyectos que se interrelacionen de forma horizontal y vertical basado en el mapa curricular.
- Promover la coevaluación, autoevaluación y heteroevaluación para favorecer la retroalimentación formativa y asertiva
- Crear o mantener un repositorio de información digital donde el estudiantado pueda consultar los materiales necesarios.
- Ajustes razonables: Realizar adaptaciones en las prácticas de instrucción y evaluación para estudiantes con necesidades especiales, eliminando barreras y permitiendo su plena participación.
- Ambiente educativo inclusivo: Fomentar un entorno educativo inclusivo y accesible para todos los estudiantes, asegurando la comunicación efectiva entre docentes, padres y especialistas para atender las necesidades específicas de cada estudiante.
- Promover la transparencia, honestidad y responsabilidad en las acciones cotidianas de los estudiantes, desarrollando su pensamiento crítico a través de debates y análisis éticos.
- Motivar a los estudiantes a participar activamente en la vida comunitaria, comprender sus derechos y deberes, y realizar proyectos que integren principios de derechos humanos y respeto mutuo.

- Igualdad: Mantener y promover una postura que fomente la inclusión y valoración de la diversidad, integrando información sobre igualdad y no discriminación Asegurar entornos educativos inclusivos y seguros, especialmente para mujeres, niñas, adolescentes y personas en situación de vulnerabilidad, impulsando la cultura de paz y respeto en toda la comunidad escolar
- Durante el desarrollo del módulo, se recomienda considerar la Didáctica de la Formación Socioemocional y los acuerdos del MCCEMS, a fin de Integrar en sus prácticas educativas los Recursos Socioemocionales y Ámbitos de la Formación socioemocional del currículum ampliado, enfatizando la formación de estudiantes responsables y comprometidos con su bienestar y el de su comunidad. Los acuerdos se pueden encontrar en las siguientes ligas:
 - Acuerdo número 09/05/24 que modifica el diverso número 09/08/23 por el que se establece y regula el Marco Curricular Común de la Educación Media Superior.
https://sep.gob.mx/work/models/sep1/Resource/26394/1/images/a09_05_24.pdf
 - Acuerdo número 09/08/23 por el que se establece y regula el Marco Curricular Común de la Educación Media Superior.
https://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5699835&fecha=25/08/2023#gsc.tab=0
 - Anexo del Acuerdo número 09/08/23 por el que se establece y regula el Marco Curricular Común de la Educación Media Superior. https://www.dof.gob.mx/2023/SEP/ANEXO_ACUERDO_MCCEMS.pdf

4. Estrategias de aprendizaje

Para el desarrollo del resultado de aprendizaje 1.1, se recomienda al alumnado:

- Organizar equipos en la modalidad colaborativa de cuatro a cinco integrantes durante el desarrollo del módulo, para analizar los siguientes temas y ejemplificar ante el grupo lo siguiente:
 - Concepto de negocio informático.
 - Funcionamiento de un negocio informático.
 - Visión del negocio informático.
 - Innovación del negocio informático.
 - Importancia de planear el negocio informático.
- Consultar material técnico y buscar información documental a través de la consulta de las fuentes sugeridas o de páginas web sobre procedimientos para la elaboración de estudio de mercado, planificación de parámetros y desarrollo del plan de negocio informático; y presenta estudios de caso.
- Realizar y exponer de manera grupal un cuadro comparativo sobre el material obtenido de la consulta de información para su retroalimentación y/ o corrección.
- Realizar un diagrama de flujo para el desarrollo del estudio de mercado, con la revisión de lo siguiente:
 - Visualizar estructura de mercado.
 - Mercado potencial (ubicación y afluencia de personas en la zona).
 - Demanda del giro del negocio en la zona.
 - Oferta de negocios que compitan con el negocio definido.
 - Recopilación de información existente sobre el tema, desde el punto de vista del estudio de mercado.
 - Aplicación de entrevistas o encuestas a clientes potenciales.
 - Integración de resultados.
- **Realizar la actividad de evaluación 1.1.1 considerando la rúbrica correspondiente**

Para el desarrollo del resultado de aprendizaje 1.2, se recomienda al alumnado:

- Comentar en clase los resultados de la actividad de evaluación realizada, efectuando una coevaluación enfocada tanto al proceso ejecutado como a los resultados obtenidos.
- Organizar equipos de trabajo de cuatro a cinco estudiantes, en el desarrollo de un proyecto para analizar los siguientes temas y trabajar sobre los parámetros del negocio informático:
 - Establecimiento de propósito.
 - Identidad del negocio informático.
 - Misión y visión.
 - Slogan y logotipo.
 - Descripción del producto y/o servicios.
 - Tipos y características.
 - Especificación de estándar de calidad.
- Realizar una investigación documental a través de la consulta de las fuentes sugeridas o de páginas en Internet y discutir sobre estrategias de mercadeo y ventas en cuanto a:
 - Precio del producto y/o servicio.
 - Tácticas de ventas.
 - Promoción.
- Elaborar un cuadro sinóptico de la investigación realizada.
- Buscar fuentes de información y plasmar en un mapa cognitivo de procesos la determinación de productos y /o servicios de TI, adquisición de infraestructura, inversión y margen de ganancia en un negocio desarrollo de presupuestos y sacar conclusiones en forma grupal.
- **Realizar la actividad de evaluación 1.2.1 considerando la rúbrica correspondiente**

Para el desarrollo del resultado de aprendizaje 2.1, se recomienda al alumnado:

- Identificar características de un local, contratación e instalación de servicios. (eléctricos, telefonía e Internet, maquinaria y equipo de cómputo) e instalación y configuración de red interna y comunicación.

- Computadoras y servidor.
- Dispositivos de interconexión.
- Software para conexión de red y de aplicaciones.
- Sistema de administración de negocio.
- Acceso a Internet.
- Realizar un layout en su equipo de trabajo sobre el procedimiento para el desarrollo del plan de seguridad, que incluya:
 - Plan de seguridad del local y de la red.
 - Uso y responsabilidades de la red.
 - Ventilación del local.
 - Salidas de evacuación.
 - Normas de higiene.
- **Realizar la actividad de evaluación 2.1.1 considerando la rúbrica correspondiente**

Para el desarrollo del resultado de aprendizaje 2.2, se recomienda al alumnado:

- Enlistar en equipos de trabajo la forma de realizar el mantenimiento, asegurar el desempeño de la ejecución y realizar acciones de verificación de la operación de un negocio informático.
- Elaborar una ficha técnica sobre la estrategia anterior a manera de síntesis.
- Discutir grupalmente las características e importancia de la Ejecución y seguimiento del negocio informático
- En su equipo de trabajo, crea un plan de metas financieras aplicando la metodología SMART
- Compilar la información de las prácticas anteriores y presentar reporte de seguimiento de un negocio informático, elaborado en un documento de texto en formato impreso y/o digital.
- **Realizar la actividad de evaluación 2.2.2 de elaborar un reporte de seguimiento de un negocio informático durante un periodo determinado.**

5. Autonomía didáctica

De acuerdo con el MCCEMS, las y los docentes tienen la facultad de decidir estrategias pedagógicas basadas en el contexto y las necesidades del estudiantado, utilizando el PAEC, las progresiones de aprendizaje, resultados de aprendizaje o competencias laborales, para planificar y retroalimentar los procesos de enseñanza. La flexibilidad permite adaptar estos programas a la diversidad de contextos educativos y características tanto del estudiantado como del personal docente.

Con ello, se reconoce que la función del personal docente implica, ante todo, una labor de investigación y promoción del autoaprendizaje; fomentando actividades que consideren el aprendizaje contextualizado, colaborativo, participativo y lúdico, así como el diálogo, el trabajo en equipo y la utilización pertinente, sostenible y responsable de las tecnologías de la información, comunicación, conocimiento y aprendizaje digital (TICCAD), en los procesos de la vida cotidiana con una perspectiva crítica de los contenidos y materiales disponibles en medios electrónicos, plataformas virtuales y redes sociales.

En este sentido, el personal docente seleccionará y realizará prácticas y actividades transversales que garanticen un mayor desarrollo de aprendizajes y habilidades, basadas en su experiencia, el contexto del grupo, la comunidad y el desempeño del estudiantado, priorizando las corrientes pedagógicas actuales y las tecnologías de información y comunicación (TIC), las tecnologías del aprendizaje y conocimiento (TAC) y las tecnologías del empoderamiento y la participación (TEP) como herramientas de apoyo al proceso de enseñanza – aprendizaje. De igual manera, se espera que el estudiantado asuma su responsabilidad y tome un papel activo en el proceso de desarrollo de habilidades, conocimientos, actitudes y valores que le permitirán ingresar al mundo laboral y participar de manera destacada en la sociedad.

II. Guía de evaluación

6. Descripción

La guía de evaluación es un documento que define el proceso de recolección y valoración de las evidencias requeridas por el módulo desarrollado y tiene el propósito de orientar en la evaluación de las habilidades, conocimientos y actitudes adquiridos por el estudiantado, asociados a los Resultados de Aprendizaje; en donde, además, se describen las técnicas y los instrumentos a utilizar, así como la ponderación de cada actividad de evaluación.

Durante el proceso de enseñanza - aprendizaje es importante considerar tres finalidades de evaluación: diagnóstica, formativa y sumativa.

La **evaluación diagnóstica** nos permite establecer un punto de partida fundamentado en la detección de la situación en la que se encuentran nuestros estudiantes. Permite también establecer vínculos socio-afectivos entre el docente y su grupo. El estudiantado a su vez podrá obtener información sobre los aspectos donde deberá hacer énfasis en su dedicación. El docente podrá identificar intereses, necesidades y características del grupo para orientar adecuadamente sus estrategias. En esta etapa pueden utilizarse mecanismos informales de recopilación de información.

La **evaluación formativa** se realiza durante todo el proceso de aprendizaje del estudiantado, de manera constante, ya sea al finalizar cada actividad de aprendizaje o en la integración de varias de éstas. Tiene como finalidad informar al estudiantado de sus avances con respecto a los aprendizajes que deben alcanzar y advertirle sobre dónde y en qué aspectos tiene debilidades o dificultades para poder regular sus procesos. Aquí se admiten errores, se identifican y se corrigen; es factible trabajar colaborativamente. Asimismo, el personal docente puede asumir nuevas estrategias que contribuyan a mejorar los resultados del grupo, entendiendo que la evaluación es un proceso que construye para retroalimentar y tomar decisiones orientadas a la mejora continua, en distintos rubros.

Finalmente, la **evaluación sumativa** es adoptada básicamente por una función social, ya que mediante ella se asume una acreditación, una promoción, un fracaso escolar, índices de deserción, etc., a través de criterios estandarizados y claramente definidos. Las evidencias se elaboran en forma individual, puesto que se está asignando, convencionalmente, un criterio o valor. Manifiesta la síntesis de los logros obtenidos por ciclo o período escolar.

Con respecto al agente o responsable de llevar a cabo la evaluación, se distinguen tres categorías: la **autoevaluación** que se refiere a la valoración que hace el alumno sobre su propia actuación, lo que le permite reconocer sus posibilidades, limitaciones y cambios necesarios para mejorar su aprendizaje. Los roles de evaluador y evaluado coinciden en la misma persona.

La **coevaluación** es aquella en la que las y los alumnos se evalúan mutuamente, es decir, evaluadores y evaluados intercambian su papel alternativamente; las y los alumnos en conjunto, participan en la valoración de los aprendizajes logrados, ya sea por algunos de sus miembros o del grupo en su conjunto; la coevaluación permite al alumnado y al profesorado:

- Identificar los logros personales y grupales
- Fomentar la participación, reflexión y crítica constructiva ante situaciones de aprendizaje
- Opinar sobre su actuación dentro del grupo
- Desarrollar actitudes que promuevan la integración del grupo
- Mejorar su responsabilidad e identificación con el trabajo
- Emitir juicios valorativos acerca de otros en un ambiente de libertad, compromiso y responsabilidad

La **heteroevaluación** es el tipo de evaluación que con mayor frecuencia se utiliza, donde el docente es quien evalúa, su variante externa, se da cuando agentes no integrantes del proceso enseñanza-aprendizaje son los evaluadores, otorgando cierta objetividad por su no implicación.

En dos rúbricas diferentes de la guía de evaluación se establece un indicador específico para la autoevaluación y coevaluación; a su vez, la heteroevaluación queda establecida en una rúbrica que podría ser evaluada por un experto o docente que no haya impartido el módulo a ese grupo.

Cada uno de los Resultados de Aprendizaje (RA) tiene asignada al menos una actividad de evaluación (AE), a la que se le ha determinado una ponderación con respecto a su complejidad y relevancia. Las ponderaciones de las AE deberán sumar 100%.

7. Tabla de ponderación

La ponderación que se asigna en cada una de las actividades de evaluación se representa en la Tabla de ponderación que, además, contiene los Resultados y Unidades de aprendizaje a las cuales pertenecen. La columna “Actividad de evaluación” indica la codificación asignada a ésta desde el programa de estudios y que a su vez queda vinculada al Sistema de Evaluación Escolar (SAE). Asimismo, la columna “Peso específico”, señala el porcentaje definido para cada actividad; la columna “Peso logrado” es el nivel que la o el alumno alcanzó con base en las evidencias o desempeños demostrados; y la columna “Peso acumulado” se refiere a la suma de los porcentajes alcanzados en las diversas actividades de evaluación a lo largo del ciclo escolar.

Unidad de aprendizaje	Resultado de Aprendizaje	Actividad de Evaluación	% Peso Específico	% Peso Logrado	% Peso Acumulado
1. Modelado del negocio informático	1.1 Realiza la planificación de un negocio informático, mediante establecimiento de objetivo, estrategias y estudio de mercado	1.1.1	25%		
	1.2 Elabora el plan del negocio informático, mediante requerimientos, características del modelado del negocio y establecimiento de parámetros.	1.2.1	25%		
% PESO PARA LA UNIDAD			50%		
2. Ejecución y seguimiento del negocio informático	2.1 Realiza el montaje y arranque del negocio de acuerdo con la planeación establecida, instalación de infraestructura y medidas de control.	2.1.1	25%		
	2.2 Da mantenimiento y seguimiento a la ejecución mediante verificaciones que conlleven a la preservación y manutención del negocio informático.	2.2.1	25%		
% PESO PARA LA UNIDAD			50%		
PESO TOTAL DEL MÓDULO			100%		

8. Matriz de valoración o rúbrica

Otro elemento que complementa a la Tabla de ponderación es la rúbrica o matriz de valoración, que establece los indicadores y criterios a considerar para evaluar una habilidad, destreza o actitud. Una matriz de valoración o rúbrica es, como su nombre lo indica, una matriz de doble entrada en la cual se establecen, por un lado, los indicadores o aspectos específicos que se deben tomar en cuenta como mínimo indispensable para evaluar si se ha logrado el resultado de aprendizaje esperado y, por otro, los criterios o niveles de calidad o satisfacción alcanzados. En las columnas centrales se describen los criterios que se van a utilizar para evaluar esos indicadores, explicando cuáles son las características de cada uno. Los criterios que se han establecido son:

- ✓ **Excelente**, ha alcanzado el resultado de aprendizaje, además de cumplir con los estándares o requisitos establecidos como necesarios en el logro de la habilidad, destreza o actitud, es decir, va más allá de lo que se solicita como mínimo, aportando elementos adicionales en pro del indicador.
- ✓ **Bueno**, ha alcanzado el resultado de aprendizaje, es decir, cumple con los estándares o requisitos establecidos como necesarios para demostrar el logro de la habilidad, destreza o actitud.
- ✓ **Suficiente**, ha alcanzado el resultado de aprendizaje con áreas de mejora.
- ✓ **Insuficiente**, no ha logrado alcanzar el resultado de aprendizaje.

Siglema:	ANEI-20	Nombre del módulo:	Administración de negocios de equipo informático	Nombre del alumno:	
Docente evaluador:				Grupo:	Fecha:
Resultado de aprendizaje:	1.1 Realiza la planificación de un negocio informático, mediante establecimiento de objetivo, estrategias y estudio de mercado.			Actividad de evaluación:	1.1.1 Formula una propuesta de un negocio informático.

INDICADORES	%	CRITERIOS			
		Excelente	Bueno	Suficiente	Insuficiente
Descripción y definición de objetivo del negocio	40	Realiza la descripción preliminar del negocio tomando en cuenta oferta de productos y/o servicios de tecnología de información, enumera fortalezas y debilidades del negocio y propuesta y evaluación de estrategias alternas y elección de un curso de acción. Establece el objetivo del negocio informático considerando el asunto en torno al cual se realiza el negocio, alcance y creatividad e innovación de la propuesta. Adicionalmente realiza entrevistas sobre el punto de partida que tomaron dueños de negocios.	Realiza la descripción preliminar del negocio tomando en cuenta oferta de productos y/o servicios de tecnología de información, enumera fortalezas y debilidades del negocio y propuesta y evaluación de estrategias alternas y elección de un curso de acción. Establece el objetivo del negocio informático considerando el asunto en torno al cual se realiza el negocio, alcance y creatividad e innovación de la propuesta.	Realiza la descripción preliminar del negocio tomando en cuenta oferta de productos y/o servicios de tecnología de información, enumera fortalezas y debilidades del negocio y propuesta y evaluación de estrategias alternas y elección de un curso de acción. Realiza entrevistas sobre el punto de partida que tomaron dueños de negocios.	Omite lo siguiente: La descripción preliminar del negocio tomando en cuenta oferta de productos y/o servicios de tecnología de información. Establece el objetivo del negocio informático considerando el asunto en torno al cual se realiza el negocio, alcance y creatividad e innovación de la propuesta.
Desarrollo del estudio de mercado	45	El estudio de mercado incluye: • El mercado potencial (ubicación y afluencia de personas en la zona)	El estudio de mercado incluye: • El mercado potencial (ubicación y afluencia de personas en la zona)	El estudio de mercado incluye: • El mercado potencial (ubicación y afluencia de personas en la zona)	Omite lo siguiente: • El mercado potencial (ubicación y afluencia de personas en la zona)

INDICADORES	%	CRITERIOS			
		Excelente	Bueno	Suficiente	Insuficiente
		<ul style="list-style-type: none"> • La demanda del giro del negocio en la zona • Oferta de negocios que compitan con el negocio definido. • Entrevistas o encuestas a negocios y clientes potenciales, con apoyo de un guion • Además, realiza Investigación complementaria documental. 	<ul style="list-style-type: none"> • La demanda del giro del negocio en la zona • Oferta de negocios que compitan con el negocio definido. • Entrevistas o encuestas a negocios y clientes potenciales, con apoyo de un guion 	<ul style="list-style-type: none"> • La demanda del giro del negocio en la zona • Oferta de negocios que compitan con el negocio definido. 	<ul style="list-style-type: none"> • La demanda del giro del negocio en la zona • Oferta de negocios que compitan con el negocio definido. • Entrevistas o encuestas a negocios y clientes potenciales, con apoyo de un guion
Presentación de la información	15	<ul style="list-style-type: none"> • Presenta la información recopilada y generada en formato impreso y/o digital, demostrando orden y limpieza, en forma estructurada con un índice e incluyendo las fuentes documentales. • Aplica las reglas ortográficas y gramaticales • Presenta en el tiempo establecido 	<ul style="list-style-type: none"> • Presenta la información recopilada y generada en formato impreso y/o digital, demostrando orden y limpieza. • Aplica reglas ortográficas y gramaticales • Presenta en el tiempo establecido 	Realiza algunos de los siguientes aspectos: <ul style="list-style-type: none"> • Presenta la información recopilada y generada en formato impreso y/o digital, demostrando orden y limpieza. • Aplica reglas ortográficas y Gramaticales Presenta en el tiempo establecido	Omite los siguientes elementos: <ul style="list-style-type: none"> • Presentación de la información recopilada. • Aplicación de las reglas ortográficas y gramaticales • Entrega en tiempo establecido
	100				

Siglema:	ANEI-20	Nombre del módulo:	Administración de negocios de equipo informático	Nombre del alumno:	
Docente evaluador:				Grupo:	Fecha:
Resultado de aprendizaje:	1.2 Elabora el plan del negocio informático, mediante requerimientos, características del modelado del negocio y establecimiento de parámetros.			Actividad de evaluación:	1.2.1 Elabora el plan de negocio donde pueda ofrecer productos y/o servicios de tecnología de información.

INDICADORES	%	CRITERIOS			
		Excelente	Bueno	Suficiente	Insuficiente
Nombre y propósito	20	<ul style="list-style-type: none"> • Construye y considera la identidad de su negocio informático estableciendo la misión, visión, eslogan y logotipo. • Considera, el análisis de negocios similares y sus enfoques. • Selecciona los productos y/o servicios que va a ofrecer. • Considera la venta de artículos en general y/o venta de productos comestibles, bebidas y servicios. 	<ul style="list-style-type: none"> • Construye y considera la identidad de su negocio informático estableciendo la misión, visión, eslogan y logotipo. • Considera, el análisis de negocios similares y sus enfoques. • Selecciona los productos y/o servicios que va a ofrecer. 	<ul style="list-style-type: none"> • Construye y considera la identidad de su negocio informático estableciendo la misión, visión, eslogan y logotipo. • Considera, el análisis de negocios similares. Selecciona los productos y/o servicios que va a ofrecer. 	Omite lo siguiente: <ul style="list-style-type: none"> • Construir y considerar la Identidad de su negocio informático estableciendo la misión, visión, eslogan y logotipo. • Considerar, el análisis de negocios similares y sus enfoques • Seleccionar los productos y/o servicios que va a ofrecer
Descripción del negocio	35	<ul style="list-style-type: none"> • Determina el tipo de negocio • Determina que área de atención será prioritaria en función de la rentabilidad. • Diferencia su empresa de la competencia en función de la mejora que propone en la atención y producto que se ofrece y la imagen de negocio que se pretende proyectar 	<ul style="list-style-type: none"> • Determina el tipo de negocio • Determina que área de atención será prioritaria en función de la rentabilidad. • Diferencia su empresa de la competencia en función de la mejora que propone en la atención y producto que se ofrece y la imagen de negocio que se pretende proyectar 	<ul style="list-style-type: none"> • Determina el tipo de negocio • Determina que área de atención será prioritaria en función de la rentabilidad. • Diferencia su empresa de la competencia. 	Excluye en la descripción del negocio los siguientes elementos: <ul style="list-style-type: none"> • Determinar el tipo de negocio • Determinar que área de atención será prioritaria en función de la rentabilidad. • Diferenciar su empresa de la competencia • Describir los productos y/o servicios

INDICADORES	%	C R I T E R I O S			
		Excelente	Bueno	Suficiente	Insuficiente
		<ul style="list-style-type: none"> Describe los productos y/o servicios de acuerdo con tipos y características, especificación de estándar de calidad y costos Asimismo, traza una estructura de la división del trabajo que muestre las relaciones entre las diferentes unidades y subunidades 	<ul style="list-style-type: none"> Describe los productos y/o servicios de acuerdo con tipos y características, especificación de estándar de calidad y costos. 		
Estrategias del negocio	40	<ul style="list-style-type: none"> Establece la estrategia de mercadeo y ventas a seguir de acuerdo con el público que va dirigido, giro definido y la estimación de recurrencia de clientes. Establece la estrategia financiera a seguir mediante la determinación de inversión y margen de ganancia y desarrollo de un presupuesto. Determina la infraestructura considerando el espacio físico disponible, los servicios a contratar, cotizaciones y mecanismos para la adquisición de maquinaria, equipo y equipo de cómputo y asignación de responsabilidades Elabora las políticas y procedimientos necesarios. 	<ul style="list-style-type: none"> Establece la estrategia de mercadeo y ventas a seguir de acuerdo con el público que va dirigido, giro definido y la estimación de recurrencia de clientes. Establece la estrategia financiera a seguir mediante la determinación de inversión y margen de ganancia y desarrollo de un presupuesto. Determina la infraestructura considerando el espacio físico disponible, los servicios a contratar, cotizaciones y mecanismos para la adquisición de maquinaria, equipo y equipo de cómputo y asignación de responsabilidades 	<ul style="list-style-type: none"> Establece la estrategia de mercadeo y ventas a seguir de acuerdo con el público que va dirigido, giro definido y la estimación de recurrencia de clientes. Establece la estrategia financiera a seguir mediante la determinación de inversión y margen de ganancia y desarrollo de un presupuesto. Determina la infraestructura, considerando el espacio físico disponible y los servicios a contratar. 	<p>Omite lo siguiente: Establecer la estrategia de mercadeo y ventas a seguir.</p> <ul style="list-style-type: none"> Establecer la estrategia financiera a seguir Determinar la infraestructura y la asignación de responsabilidades.

INDICADORES	%	CRITERIOS			
		Excelente	Bueno	Suficiente	Insuficiente
Presentación AUTOEVALUACIÓN	5	<ul style="list-style-type: none"> • El Plan del negocio fue elaborado en una presentación ejecutiva en formato impreso y/o digital, demostrando orden y limpieza, en forma estructurada con un índice. • Aplicación de reglas ortográficas y gramaticales. • Presenta antes de la fecha establecida 	<ul style="list-style-type: none"> • El Plan del negocio fue elaborado en una presentación ejecutiva en formato impreso y/o digital, demostrando orden y limpieza, en forma estructurada con un índice. • Aplicación de reglas ortográficas y gramaticales. • Presenta en la fecha establecida 	<ul style="list-style-type: none"> • El Plan del negocio fue elaborado en una presentación ejecutiva en formato impreso y/o digital, demostrando orden y limpieza. • Aplicación de reglas ortográficas y gramaticales. Presenta en la fecha establecida 	Omite los siguientes elementos: <ul style="list-style-type: none"> • La presentación ejecutiva en formato impreso y/o digital, demostrando orden y limpieza, en forma estructurada con un índice. • Aplicación de reglas ortográficas y gramaticales. • Presenta en la fecha establecida
	100				

Siglema:	ANEI-20	Nombre del módulo:	Administración de negocios de equipo informático	Nombre del alumno:	
Docente evaluador:				Grupo:	Fecha:
Resultado de aprendizaje:	2.1 Realiza el montaje y arranque del negocio de acuerdo con la planeación establecida, instalación de infraestructura y medidas de control.			Actividad de evaluación:	2.1.1 Elabora un reporte de instalaciones de infraestructura y condiciones de seguridad e higiene.

INDICADORES	%	CRITERIOS			
		Excelente	Bueno	Suficiente	Insuficiente
Contratación e instalación de infraestructura	45	La contratación e instalación de la infraestructura contiene: <ul style="list-style-type: none"> • Plan de negocio establecido • Características del local de acuerdo con el tipo de negocio a establecer, la ubicación e instalaciones. • Cotizaciones para contratación de servicios, para la compra de maquinaria y equipo de cómputo • Compra e instala servicios eléctricos, telefonía, Internet, maquinaria y equipo de cómputo. • Consulta y documenta en negocios informáticos el procedimiento que realizaron de Instalación y configuración de red interna y comunicaciones. • Documenta y define procedimientos para las instalaciones y comunicaciones. 	La contratación e instalación de la infraestructura contiene: <ul style="list-style-type: none"> • Plan de negocio establecido • Características del local de acuerdo con el tipo de negocio a establecer, la ubicación e instalaciones. • Cotizaciones para contratación de servicios, para la compra de maquinaria y equipo de cómputo • Compra e instala servicios eléctricos, telefonía, Internet, maquinaria y equipo de cómputo. • 	La contratación e instalación de la infraestructura contiene: <ul style="list-style-type: none"> • Plan de negocio establecido • Características del local de acuerdo con el tipo de negocio a establecer, la ubicación e instalaciones. • Cotizaciones para contratación de servicios, para la compra de maquinaria y equipo de cómputo 	La contratación e instalación de la infraestructura omite los siguientes aspectos: <ul style="list-style-type: none"> • El Plan de negocio establecido • Las características del local de acuerdo con el tipo de negocio a establecer, la ubicación e instalaciones. • Cotizaciones para contratación de servicios, para la compra de maquinaria y equipo de cómputo • Compra e instala servicios eléctricos, telefonía, Internet, maquinaria y equipo de cómputo.

INDICADORES	%	C R I T E R I O S			
		Excelente	Bueno	Suficiente	Insuficiente
Plan de seguridad	45	<ul style="list-style-type: none"> • El plan de seguridad del negocio informático considera prevención de accidentes, robos, incendios, seguridad del local, las instalaciones, maquinaria y equipo; así como procedimiento de evacuación en caso de contingencia y normas de higiene y protección • Además, incluye un programa informativo destinado a mejorar los hábitos de vida, higiene y salud • Integra layout con especificaciones del plan de seguridad del local y de la red, incluyendo uso y responsabilidades de la red, ventilación del local, salidas de evacuación, normas de higiene. 	<p>El plan de seguridad del negocio informático considera prevención de accidentes, robos, incendios, seguridad del local, las instalaciones, maquinaria y equipo; así como procedimiento de evacuación en caso de contingencia y normas de higiene y protección.</p> <p>Además, incluye un programa informativo destinado a mejorar los hábitos de vida, higiene y salud</p>	<p>Realiza algunos de los siguientes aspectos:</p> <p>El plan de seguridad del negocio informático considera prevención de accidentes, robos, incendios, seguridad del local, las instalaciones, maquinaria y equipo; así como procedimiento de evacuación en caso de contingencia y normas de higiene y protección</p>	<p>El plan de seguridad del negocio informático omite:</p> <p>Considerar la prevención de accidentes, robos, incendios, seguridad del local, las instalaciones, maquinaria y equipo; así como procedimiento de evacuación en caso de contingencia y normas de higiene y protección</p> <p>Incluir un programa informativo destinado a mejorar los hábitos de vida, higiene y salud</p> <p>Integrar un layout con especificaciones del plan de seguridad del local y de la red, incluyendo uso y responsabilidades de la red, ventilación del local, salidas de evacuación, normas de higiene.</p>
Presentación COEVALUACIÓN	10	<ul style="list-style-type: none"> • El reporte de instalaciones de infraestructura y condiciones de seguridad e higiene está en formato impreso y/o digital. • El reporte de instalaciones de infraestructura y condiciones de seguridad e higiene se entrega ordenado, limpio y estructurado. • Adicionalmente contiene imágenes para una mejor visualización. 	<ul style="list-style-type: none"> • El reporte de instalaciones de infraestructura y condiciones de seguridad e higiene está en formato impreso y/o digital. • El reporte de instalaciones de infraestructura y condiciones de seguridad e higiene se entrega ordenado, limpio y estructurado. • Incluye índice y la aplicación de reglas ortográficas y gramaticales 	<p>Realiza algunos de los siguientes aspectos:</p> <p>El reporte de instalaciones de infraestructura y condiciones de seguridad e higiene se entrega ordenado y limpio</p> <p>Incluye la aplicación de reglas ortográficas y gramaticales</p> <ul style="list-style-type: none"> • Presenta en la fecha establecida 	<p>El reporte omite los siguientes elementos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • El reporte de instalaciones de infraestructura y condiciones de seguridad e higiene está en formato impreso y/o digital, ordenado y limpio, estructurado, con índice e incluye la aplicación de reglas ortográficas y gramaticales • Adicionalmente contiene imágenes para una mejor visualización.

INDICADORES	%	CRITERIOS			
		Excelente	Bueno	Suficiente	Insuficiente
		<ul style="list-style-type: none"> • Incluye índice y la aplicación de reglas ortográficas y gramaticales • Presenta antes de la fecha establecida 	Presenta en la fecha establecida		<ul style="list-style-type: none"> • Incluye índice y la aplicación de reglas ortográficas y gramaticales Presenta después de la fecha establecida
	100				

Siglema:	ANEI-20	Nombre del módulo:	Administración de negocios de equipo informático	Nombre del alumno:	
Docente evaluador:				Grupo:	Fecha:
Resultado de aprendizaje:	2.2 Da mantenimiento y seguimiento a la ejecución mediante verificaciones que conlleven a la preservación y manutención del negocio informático.			Actividad de evaluación:	2.2.1 Realiza un reporte de seguimiento de un negocio informático durante un periodo determinado. (HETEROEVALUACIÓN)

INDICADORES	%	CRITERIOS			
		Excelente	Bueno	Suficiente	Insuficiente
Plan de mantenimiento y actualización	35	El plan del mantenimiento y actualización considera: <ul style="list-style-type: none"> • Mantenimiento a la maquinaria • Mantenimiento preventivo y actualización del equipo de cómputo • Evaluación y adquisición de Software nuevos. • Preservación de las instalaciones. • Los parámetros establecidos para adquisición de nuevos equipos de cómputo, periféricos y aditamentos complementarios. 	El plan del mantenimiento y actualización considera: <ul style="list-style-type: none"> • Mantenimiento a la maquinaria • Mantenimiento preventivo y actualización del equipo de cómputo • Evaluación y adquisición de Software nuevos. • Preservación de las instalaciones. 	El plan de mantenimiento y actualización considera: <ul style="list-style-type: none"> • Mantenimiento a la maquinaria • Mantenimiento preventivo • Evaluación y adquisición de Software nuevos. 	Omite lo siguiente: <ul style="list-style-type: none"> • Mantenimiento a la maquinaria • Mantenimiento preventivo y actualización del equipo de cómputo • Evaluación y adquisición de Software nuevos. • Preservación de las instalaciones.
Aseguramiento del desempeño.	25	<ul style="list-style-type: none"> • Elabora la tabla comparativa del desempeño medido contra las metas y normas establecida. • Plantea que la atención al cliente sea efectiva mediante un buzón de quejas y comentarios. 	Elabora una tabla comparativa del desempeño medido contra las metas y normas establecidas. <ul style="list-style-type: none"> • Plantea que la atención al cliente sea efectiva mediante un buzón de quejas y comentarios. 	Elabora una tabla del desempeño medido Plantea la atención al cliente mediante un buzón de quejas.	Omite: Elaborar una tabla comparativa del desempeño medido contra las metas y normas establecidas. <ul style="list-style-type: none"> • Plantea que la atención al cliente sea efectiva mediante un buzón de quejas y comentarios.

INDICADORES	%	C R I T E R I O S			
		Excelente	Bueno	Suficiente	Insuficiente
		<ul style="list-style-type: none"> • Elabora un plan de metas financieras y verifica su cumplimiento 			<ul style="list-style-type: none"> • Elabora un plan de metas financieras y verifica su cumplimiento.
Verificación de operación.	30	<p>Verifica la operación de un negocio informático durante un mes considerando:</p> <ul style="list-style-type: none"> • El desarrollo efectuado contra los planes; así como los problemas encontrados y su manejo. • Nivel de calidad de productos y/o servicios • Procedimientos para efectuar compras y pagos • Aplicación de las medidas de seguridad • Programas de mantenimiento del negocio 	<p>Verifica la operación de un negocio informático durante un mes considerando:</p> <ul style="list-style-type: none"> • El desarrollo efectuado contra los planes; así como los problemas encontrados y su manejo. • Nivel de calidad de productos y/o servicios • Procedimientos para efectuar compras y pagos • Aplicación de las medidas de seguridad 	<p>Verifica la operación de un negocio informático durante un mes considerando:</p> <ul style="list-style-type: none"> • El desarrollo efectuado contra los planes; así como los problemas encontrados y su manejo. • Nivel de calidad de productos y/o servicios • Procedimientos para efectuar compras y pagos 	<p>Omite verificar la operación de un negocio informático sin considerar:</p> <ul style="list-style-type: none"> • El desarrollo efectuado contra los planes; así como los problemas encontrados y su manejo. • Nivel de calidad de productos y/o servicios. • Procedimientos para efectuar compras y pagos • Aplicación de las medidas de seguridad • Programas de mantenimiento del negocio
Presentación	10	<ul style="list-style-type: none"> • El reporte se presenta impreso y/o digital, ordenado y limpio, estructurado, con índice e incluye aplicación de reglas ortográficas y gramaticales • Redacta con claridad y fluidez • Presenta antes de la fecha establecida. 	<ul style="list-style-type: none"> • El reporte se presenta impreso y/o digital, ordenado y limpio, estructurado, con índice e incluye aplicación de reglas ortográficas y gramaticales • Presenta en la fecha establecida. 	<p>Realiza algunos de los siguientes aspectos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • El reporte se presenta impreso y/o digital, ordenado y limpio, estructurado. • Presenta en la fecha establecida. 	<p>Omite presentar el reporte de seguimiento en los siguientes aspectos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Formato impreso y/o digital, ordenado y limpio • Estructurado, con índice, reglas ortográficas y gramaticales • Presenta después de la fecha establecida.
	100				