

# TÉCNICO SUPERIOR UNIVERSITARIO EN DESARROLLO DE NEGOCIOS

## HOJA DE ASIGNATURA CON DESGLOSE DE UNIDADES TEMÁTICAS

<b>1. Nombre de la asignatura</b>	<b>Estadística para negocios.</b>
<b>2. Competencias</b>	Administrar el proceso de ventas mediante estrategias, técnicas y herramientas adecuadas, para contribuir al desarrollo de la organización. Administrar el proceso de compras y control de suministros a través de las políticas y procedimientos de la organización y técnicas de control de inventarios y almacenamiento, para asegurar su disponibilidad.
<b>3. Cuatrimestre</b>	Segundo
<b>4. Horas Prácticas</b>	53
<b>5. Horas Teóricas</b>	22
<b>6. Horas Totales</b>	75
<b>7. Horas Totales por Semana Cuatrimestre</b>	5
<b>8. Objetivo de la Asignatura</b>	El alumno resolverá problemas utilizando las herramientas de estadística para contribuir al diagnóstico del desempeño comercial y proponer acciones de mejora.

Unidades Temáticas	Horas		
	Prácticas	Teóricas	Totales
<b>I. Introducción a la estadística</b>	7	3	10
<b>II. Estadística descriptiva</b>	15	5	20
<b>III. Estadística inferencial</b>	17	7	24
<b>IV. Fundamentos de pronósticos.</b>	14	7	21
<b>Totales</b>	<b>53</b>	<b>22</b>	<b>75</b>

ELABORÓ: COMITÉ DE DIRECTORES DE LA CARRERA DE DESARROLLO DE NEGOCIOS

APROBÓ: C. G. U. T.

REVISÓ: COMISIÓN ACADÉMICA Y DE VINCULACIÓN DEL ÁREA

FECHA DE ENTRADA EN VIGOR: SEPTIEMBRE 2009

F-CAD-SPE-23-PE-XXX

# ESTADÍSTICA PARA NEGOCIOS

## UNIDADES TEMÁTICAS

<b>1. Unidad Temática</b>	<b>I. Introducción a la estadística.</b>
<b>2. Horas Prácticas</b>	7
<b>3. Horas Teóricas</b>	3
<b>4. Horas Totales</b>	10
<b>5. Objetivo</b>	El alumno seleccionará las técnicas y el tipo de muestreo para inferir el comportamiento de una población.

<b>Temas</b>	<b>Saber</b>	<b>Saber hacer</b>	<b>Ser</b>
Identificación de conceptos de la estadística	Identificar el concepto de estadística.  Explicar los conceptos de estadística descriptiva e inferencial		Organizado Sistemático Analítico
Poblaciones y variables	Identificar los conceptos de población infinita y finita.  Describir el concepto de variables continuas y discretas.  Explicar los conceptos de variables cualitativas y cuantitativas.		Organizado Sistemático Analítico
Técnicas y tópicos de muestreo	Describir el concepto de muestra.  Explicar los diferentes tipos de muestreo.	Seleccionar el tipo de muestreo de acuerdo a las características de la población y la necesidad de información.	Organizado Sistemático Analítico Capacidad para trabajar bajo presión

**ELABORÓ:** COMITÉ DE DIRECTORES DE LA CARRERA DE DESARROLLO DE NEGOCIOS

**APROBÓ:** C. G. U. T.

**REVISÓ:** COMISIÓN ACADÉMICA Y DE VINCULACIÓN DEL ÁREA

**FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:** SEPTIEMBRE 2009

F-CAD-SPE-23-PE-XXX

# ESTADÍSTICA PARA NEGOCIOS

Proceso de evaluación		
Resultado de aprendizaje	Secuencia de aprendizaje	Instrumentos y tipos de reactivos
<p>Elaborará un mapa conceptual donde identifique las relaciones y jerarquías de los conceptos básicos de estadística descriptiva e inferencial.</p> <p>Seleccionará, en un caso práctico, el tipo de muestreo adecuado a una población determinada.</p>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Identificar los conceptos de estadística descriptiva, inferencial, población, variables, muestra y muestreo.</li><li>2. Analizar los tipos de muestreo y su aplicación conforme a las características de la población.</li><li>3. Seleccionar el tipo de muestreo y argumentar la selección realizada.</li></ol>	<p>Reporte</p> <p>Lista de verificación</p>

**ELABORÓ:** COMITÉ DE DIRECTORES DE LA CARRERA DE DESARROLLO DE NEGOCIOS

**APROBÓ:** C. G. U. T.

**REVISÓ:** COMISIÓN ACADÉMICA Y DE VINCULACIÓN DEL ÁREA

**FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:** SEPTIEMBRE 2009

**F-CAD-SPE-23-PE-XXX**

# ESTADÍSTICA PARA NEGOCIOS

Proceso enseñanza aprendizaje	
Métodos y técnicas de enseñanza	Medios y materiales didácticos
Estudio de casos Mapa conceptual Trabajos de investigación	Pintarrón Cañón PC

Espacio Formativo		
Aula	Laboratorio / Taller	Empresa
X		

ELABORÓ: COMITÉ DE DIRECTORES DE LA CARRERA DE DESARROLLO DE NEGOCIOS

APROBÓ: C. G. U. T.

REVISÓ: COMISIÓN ACADÉMICA Y DE VINCULACIÓN DEL ÁREA

FECHA DE ENTRADA EN VIGOR: SEPTIEMBRE 2009

F-CAD-SPE-23-PE-XXX

# ESTADÍSTICA PARA NEGOCIOS

## UNIDADES TEMÁTICAS

<b>1. Unidad Temática</b>	<b>II. Estadística descriptiva.</b>
<b>2. Horas Prácticas</b>	15
<b>3. Horas Teóricas</b>	5
<b>4. Horas Totales</b>	20
<b>5. Objetivo</b>	El alumno analizará los datos de una población o muestra, utilizando las técnicas de recolección, manipulación y presentación de datos para evaluar el comportamiento de las compras y las ventas de la organización.

<b>Temas</b>	<b>Saber</b>	<b>Saber hacer</b>	<b>Ser</b>
Ordenamiento de datos	<p>Explicar los métodos de recopilación de datos.</p> <p>Describir los conceptos de distribución de frecuencias.</p> <p>Describir los conceptos de Histograma, y Polígonos de frecuencia.</p> <p>Definir las ventajas y desventajas de las gráficas de frecuencias.</p>	<p>Recopilar datos conforme a la técnica establecida.</p> <p>Construir tablas de distribución de frecuencia.</p> <p>Realizar las gráficas de la distribución de frecuencia.</p> <p>Seleccionar el gráfico adecuado a las características de la información que se desea presentar.</p> <p>Interpretar las gráficas de un conjunto de datos en información.</p>	<p>Organizado</p> <p>Sistemático</p> <p>Tolerante</p> <p>Trabajo en equipo</p> <p>Comunicación efectiva</p> <p>Capacidad para trabajar bajo presión</p>

ELABORÓ: COMITÉ DE DIRECTORES DE LA CARRERA DE DESARROLLO DE NEGOCIOS

APROBÓ: C. G. U. T.

REVISÓ: COMISIÓN ACADÉMICA Y DE VINCULACIÓN DEL ÁREA

FECHA DE ENTRADA EN VIGOR: SEPTIEMBRE 2009

F-CAD-SPE-23-PE-XXX

Temas	Saber	Saber hacer	Ser
Medidas Estadísticas de Tendencia Central y de Dispersión.	<p>Describir los conceptos de medidas de tendencia central y de dispersión.</p> <p>Describir las características de cada una de las medidas de tendencia central y de dispersión.</p>	<p>Calcular las medidas de tendencia central (media, mediana y moda) y de dispersión (rango, desviación estándar, varianza y coeficiente de variación), además de las medidas de caja y forma.</p> <p>Determinar cuál de las medidas es más representativa de los datos debido a las propias características de éstos.</p> <p>Interpretar las medidas de tendencia central y de dispersión.</p>	<p>Organizado</p> <p>Sistemático</p> <p>Tolerante</p> <p>Capacidad para trabajar bajo presión</p>
Distribución Normal	Explicar las propiedades de la distribución normal.	<p>Calcular áreas bajo la curva de diferentes tipos de la campana de Gauss.</p> <p>Integrar la tabla de distribución normal.</p>	<p>Organizado</p> <p>Sistemático</p> <p>Crítico</p> <p>Analítico</p> <p>Capacidad para trabajar bajo presión</p>

**ELABORÓ:** COMITÉ DE DIRECTORES DE LA CARRERA DE DESARROLLO DE NEGOCIOS

**APROBÓ:** C. G. U. T.

**REVISÓ:** COMISIÓN ACADÉMICA Y DE VINCULACIÓN DEL ÁREA

**FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:** SEPTIEMBRE 2009

**F-CAD-SPE-23-PE-XXX**

## ESTADÍSTICA PARA NEGOCIOS

Proceso de evaluación		
Resultado de aprendizaje	Secuencia de aprendizaje	Instrumentos y tipos de reactivos
<p>Elaborará a partir de un caso o una situación dada un informe que incluya:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Recopilación y agrupación de al menos 120 datos de una variable, de una población señalada.</li> <li>• Cálculo de las medidas de tendencia central (media, mediana y moda) y de dispersión (rango, varianza y desviación estándar)</li> <li>• Gráficas de caja y forma a partir de la distribución de frecuencias obtenidas y su interpretación</li> <li>• Gráficas de Histograma, Polígonos de frecuencia, Ojivas y su interpretación</li> <li>• Determinación del área debajo de la curva, empleando la tabla de distribución normal.</li> <li>• Elaborar la presentación de gráficas, interpretación, conclusión y recomendación.</li> </ul>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Comprender los métodos de recopilación de datos.</li> <li>2. Distinguir las medidas de tendencia central y de dispersión.</li> <li>3. Identificar el gráfico adecuado a la información deseada interpretando la información representada en la gráfica.</li> <li>4. Interpretar las mediciones realizadas.</li> </ol>	<p>Proyecto Lista de cotejo</p>

**ELABORÓ:** COMITÉ DE DIRECTORES DE LA CARRERA DE DESARROLLO DE NEGOCIOS

**APROBÓ:** C. G. U. T.

**REVISÓ:** COMISIÓN ACADÉMICA Y DE VINCULACIÓN DEL ÁREA

**FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:** SEPTIEMBRE 2009

**F-CAD-SPE-23-PE-XXX**

## ESTADÍSTICA PARA NEGOCIOS

Proceso enseñanza aprendizaje	
Métodos y técnicas de enseñanza	Medios y materiales didácticos
Equipos colaborativos Estudio de casos Ejercicios prácticos	Internet Revistas especializadas (Periódicos e INEGI) Computadora

Espacio Formativo		
Aula	Laboratorio / Taller	Empresa
	X	

**ELABORÓ:** COMITÉ DE DIRECTORES DE LA CARRERA DE DESARROLLO DE NEGOCIOS

**APROBÓ:** C. G. U. T.

**REVISÓ:** COMISIÓN ACADÉMICA Y DE VINCULACIÓN DEL ÁREA

**FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:** SEPTIEMBRE 2009

**F-CAD-SPE-23-PE-XXX**



# ESTADÍSTICA PARA NEGOCIOS

## UNIDADES TEMÁTICAS

<b>1. Unidad Temática</b>	<b>III. Estadística inferencial.</b>
<b>2. Horas Prácticas</b>	17
<b>3. Horas Teóricas</b>	7
<b>4. Horas Totales</b>	24
<b>5. Objetivo</b>	El alumno realizará inferencias, estimaciones e interpretaciones de una serie de datos de los clientes actuales y potenciales para determinar las preferencias del consumidor.

Temas	Saber	Saber hacer	Ser
Estimación	<p>Describir los conceptos de los intervalos de confianza, estimaciones, margen de error.</p> <p>Identificar el concepto de población, muestra y distribución normal.</p>	Calcular tamaño de muestra según sea el tipo de población.	<p>Organizado</p> <p>Sistemático</p> <p>Tolerante</p> <p>Capacidad para trabajar bajo presión</p>
Prueba de Hipótesis.	<p>Describir los conceptos de hipótesis nula, hipótesis alternativa, nivel de confianza, grado de significancia, errores tipo I y II.</p> <p>Describir los conceptos de los modelos de prueba de hipótesis: t de Student y f de Fisher.</p> <p>Describir las características de los modelos de prueba de hipótesis t Student y f de Fisher.</p>	<p>Realizar la prueba de hipótesis aplicando la t de Student y la F de Fisher.</p> <p>Realizar inferencias a partir de la interpretación de los resultados de las pruebas de hipótesis.</p>	<p>Organizado</p> <p>Sistemático</p> <p>Capacidad para trabajar bajo presión</p> <p>Crítico</p> <p>Analítico</p>

**ELABORÓ:** COMITÉ DE DIRECTORES DE LA CARRERA DE DESARROLLO DE NEGOCIOS

**APROBÓ:** C. G. U. T.

**REVISÓ:** COMISIÓN ACADÉMICA Y DE VINCULACIÓN DEL ÁREA

**FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:** SEPTIEMBRE 2009

F-CAD-SPE-23-PE-XXX

## ESTADÍSTICA PARA NEGOCIOS

Proceso de evaluación		
Resultado de aprendizaje	Secuencia de aprendizaje	Instrumentos y tipos de reactivos
<p>Resolverá a partir de casos o ejercicios prácticos de prueba de hipótesis donde, a partir de una media y desviación estándar dados obtenga:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Calcular el error muestral</li> <li>• Determinar el nivel de confianza</li> <li>• Calcular el tamaño de la muestra</li> <li>• Calcular el intervalo de confianza</li> <li>• Realizar la prueba de hipótesis empleando la prueba correspondiente en relación a los datos (distribución normal, t de Student, F de Fisher)</li> <li>• Interpretación de los resultados de la prueba de hipótesis</li> </ul>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Identificar los conceptos: error muestral, tamaño de la población y muestra.</li> <li>2. Comprender los procedimientos para calcular, error muestral, tamaño de la muestra e intervalos de confianza.</li> <li>3. Comprender los procedimientos para realizar la prueba de hipótesis (distribución normal, t de Student y f de Fisher).</li> <li>4. Realizar inferencias a partir de los resultados de la prueba de hipótesis.</li> </ol>	<p>Ejercicios prácticos Lista de verificación</p>

**ELABORÓ:** COMITÉ DE DIRECTORES DE LA CARRERA DE DESARROLLO DE NEGOCIOS

**APROBÓ:** C. G. U. T.

**REVISÓ:** COMISIÓN ACADÉMICA Y DE VINCULACIÓN DEL ÁREA

**FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:** SEPTIEMBRE 2009

**F-CAD-SPE-23-PE-XXX**

# ESTADÍSTICA PARA NEGOCIOS

Proceso enseñanza aprendizaje	
Métodos y técnicas de enseñanza	Medios y materiales didácticos
Equipos colaborativos Ejercicios prácticos Trabajos de investigación	Computadora Casos publicados Software estadístico (SPSS)

Espacio Formativo		
Aula	Laboratorio / Taller	Empresa
	X	

**ELABORÓ:** COMITÉ DE DIRECTORES DE LA CARRERA DE DESARROLLO DE NEGOCIOS

**APROBÓ:** C. G. U. T.

**REVISÓ:** COMISIÓN ACADÉMICA Y DE VINCULACIÓN DEL ÁREA

**FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:** SEPTIEMBRE 2009

F-CAD-SPE-23-PE-XXX

# ESTADÍSTICA PARA NEGOCIOS

## UNIDADES TEMÁTICAS

<b>1. Unidad Temática</b>	<b>IV. Fundamentos de Pronósticos.</b>
<b>2. Horas Prácticas</b>	14
<b>3. Horas Teóricas</b>	7
<b>4. Horas Totales</b>	21
<b>5. Objetivo</b>	El alumno realizará pronósticos aplicados a los procesos de comercialización utilizando las técnicas correspondientes para estimar la demanda de los productos y servicios de la organización.

Temas	Saber	Saber hacer	Ser
Concepto de pronósticos	Identificar el concepto de pronóstico.  Identificar las características de los diferentes tipos de pronósticos.		Organizado Sistemático Crítico Analítico
Pronósticos cuantitativos	Explicar los conceptos básicos para establecer pronósticos mediante las técnicas de: <ul style="list-style-type: none"><li>▪ Promedios</li><li>▪ Promedio móvil</li><li>▪ Promedio ponderado</li><li>▪ Regresión lineal</li></ul>	Realizar pronósticos mediante las técnicas de promedios, promedio móvil, promedio ponderado y regresión lineal.  Interpretar los pronósticos realizados.	Organizado Sistemático Crítico Analítico Capacidad para trabajar bajo presión

**ELABORÓ:** COMITÉ DE DIRECTORES DE LA CARRERA DE DESARROLLO DE NEGOCIOS

**APROBÓ:** C. G. U. T.

**REVISÓ:** COMISIÓN ACADÉMICA Y DE VINCULACIÓN DEL ÁREA

**FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:** SEPTIEMBRE 2009

F-CAD-SPE-23-PE-XXX

# ESTADÍSTICA PARA NEGOCIOS

Proceso de evaluación		
Resultado de aprendizaje	Secuencia de aprendizaje	Instrumentos y tipos de reactivos
<p>Elaborará a partir de un caso práctico, un informe de proyección de ventas aplicando cada una de las técnicas de pronóstico:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Promedios,</li><li>• Promedio móvil,</li><li>• Promedio ponderado</li><li>• Regresión lineal, interpretando los resultados.</li></ul>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Identificar el concepto de pronósticos.</li><li>2. Diferenciar las características de los tipos de pronósticos.</li><li>3. Comprender procedimiento para obtener un pronóstico.</li><li>4. Interpretar los resultados de los pronósticos.</li></ol>	<p>Estudio de caso Lista de verificación</p>

**ELABORÓ:** COMITÉ DE DIRECTORES DE LA CARRERA DE DESARROLLO DE NEGOCIOS

**APROBÓ:** C. G. U. T.

**REVISÓ:** COMISIÓN ACADÉMICA Y DE VINCULACIÓN DEL ÁREA

**FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:** SEPTIEMBRE 2009

F-CAD-SPE-23-PE-XXX

# ESTADÍSTICA PARA NEGOCIOS

Proceso enseñanza aprendizaje	
Métodos y técnicas de enseñanza	Medios y materiales didácticos
Ejercicios prácticos Análisis de casos Solución de problemas	Computadora Impresos (casos y ejercicios) Hoja de cálculo Software estadístico (SPSS)

Espacio Formativo		
Aula	Laboratorio / Taller	Empresa
	X	

**ELABORÓ:** COMITÉ DE DIRECTORES DE LA CARRERA DE DESARROLLO DE NEGOCIOS

**APROBÓ:** C. G. U. T.

**REVISÓ:** COMISIÓN ACADÉMICA Y DE VINCULACIÓN DEL ÁREA

**FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:** SEPTIEMBRE 2009

**F-CAD-SPE-23-PE-XXX**

# ESTADÍSTICA PARA NEGOCIOS

## CAPACIDADES DERIVADAS DE LAS COMPETENCIAS PROFESIONALES A LAS QUE CONTRIBUYE LA ASIGNATURA

Capacidad	Criterios de Desempeño
Diagnosticar el desempeño comercial considerando los resultados históricos, internos y externos, para identificar la situación actual de la empresa.	Elabora un reporte diagnóstico en el que describe el comportamiento del mercado y el desempeño de ventas de la empresa con respecto a sus metas, que deberá incluir como mínimo: <ul style="list-style-type: none"><li>- Histórico de ventas</li><li>- Comparativo de Metas</li><li>- Cobertura de mercado</li><li>- Tendencias de mercado</li><li>- Participación de mercado</li><li>- Análisis de la Competencia (precio, producto, plaza promoción, servicio, entre otros)</li><li>- Oferta y Demanda</li></ul>
Formular el plan de acción empleando métodos, procedimientos y estrategias comerciales, para determinar los lineamientos de operación del área comercial.	Genera un plan de acción que incluya los elementos siguientes: <ul style="list-style-type: none"><li>-objetivos</li><li>- metas,</li><li>- justificación,</li><li>- pronósticos de ventas</li><li>- presupuesto</li><li>- cronograma de actividades,</li><li>- estrategias de ventas</li></ul>

**ELABORÓ:** COMITÉ DE DIRECTORES DE LA CARRERA DE DESARROLLO DE NEGOCIOS

**APROBÓ:** C. G. U. T.

**REVISÓ:** COMISIÓN ACADÉMICA Y DE VINCULACIÓN DEL ÁREA

**FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:** SEPTIEMBRE 2009

**F-CAD-SPE-23-PE-XXX**

Capacidad	Criterios de Desempeño
<p>Supervisar las condiciones de realización de la venta conforme a las políticas y criterios establecidos, para contribuir a la satisfacción del cliente y al logro de las metas de la organización.</p>	<p>Elabora y aplica listas de verificación del proceso de ventas personal que considere:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Presentación y demostración</li> <li>- Negociación</li> <li>- Superación de las objeciones</li> <li>- Cierre de ventas</li> <li>- Seguimiento</li> </ul> <p>Emite reportes de la satisfacción del cliente generados a través de encuestas considerando tiempo de entrega, características esperadas del producto y/o servicio, atención del personal, y servicio posventa.</p>
<p>Determinar el nivel de cumplimiento de las metas a través de herramientas de análisis que permitan identificar las variaciones y sus causas, para la toma de decisiones.</p>	<p>Presenta un reporte de evaluación que incluya como mínimo:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- los indicadores del desempeño de las ventas (cartera inicial vs. cartera final, ventas planeadas vs. ventas realizadas, cuentas por cobrar, cuentas activas, cumplimiento de la matriz de visitas, entre otros.)</li> <li>- interpretación de los indicadores conforme a los objetivos y pronósticos establecidos</li> <li>- Diagnóstico de referencia</li> </ul>

**ELABORÓ:** COMITÉ DE DIRECTORES DE LA CARRERA DE DESARROLLO DE NEGOCIOS

**APROBÓ:** C. G. U. T.

**REVISÓ:** COMISIÓN ACADÉMICA Y DE VINCULACIÓN DEL ÁREA

**FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:** SEPTIEMBRE 2009

**F-CAD-SPE-23-PE-XXX**



Capacidad	Criterios de Desempeño
<p>Programar las compras mediante un sistema de pronósticos de ventas y producción, las políticas y procedimientos de la organización; para asegurar la eficiente operación de la misma.</p>	<p>Formula un procedimiento tanto de compras nacionales como internacionales que contenga:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Portada</li> <li>- Alcance del procedimiento</li> <li>- Políticas de aplicación</li> <li>- Formatos a utilizar</li> <li>- Responsable de procedimiento,</li> <li>- Diagrama de Flujo</li> </ul> <p>Diseña una base de datos en Excel y/o Access de proveedores incluyendo:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Clasificación de proveedores por producto,</li> <li>- datos del proveedor</li> <li>- catálogo de productos y precios</li> <li>- condiciones de compra (políticas de venta, tiempo y logística de entrega, plazos de crédito)</li> </ul> <p>Realiza un presupuesto de compras a partir de los pronósticos de ventas, producción y niveles de inventario que incluya:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Cantidades a comprar</li> <li>- Costos de adquisición</li> <li>- Fechas de compra</li> <li>- Plazos de entrega</li> <li>- Fechas de consumo</li> </ul>
<p>Controlar los inventarios a través de técnicas de clasificación y control por máximos y mínimos, equipos y herramientas requeridos; para asegurar el abastecimiento.</p>	<p>Elabora un sistema de control de inventarios:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- tarjeta de compra</li> <li>- reporte de entrada</li> <li>- tarjeta de almacén</li> <li>- reporte de entrega de materiales</li> <li>- reporte de devoluciones</li> </ul>

**ELABORÓ:** COMITÉ DE DIRECTORES DE LA CARRERA DE DESARROLLO DE NEGOCIOS

**APROBÓ:** C. G. U. T.

**REVISÓ:** COMISIÓN ACADÉMICA Y DE VINCULACIÓN DEL ÁREA

**FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:** SEPTIEMBRE 2009

**F-CAD-SPE-23-PE-XXX**

Capacidad	Criterios de Desempeño
<p>Supervisar la operación del almacén conforme a técnicas y procedimientos acordes a las políticas de la organización para asegurar el abasto oportuno</p>	<p>Elabora y aplica una lista de verificación de la operación del almacén que incluya:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Seguimiento de las políticas y procedimientos establecidos (obsolescencia, rotación de inventarios, mermas, desabasto, stocks, entre otros.)</li> <li>- Relaciones interdepartamentales</li> <li>- Registros de entradas, salidas y movimientos internos</li> </ul> <p>Elabora un informe de la verificación que incluya:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- áreas de oportunidad en la operación del almacén</li> <li>- recomendaciones</li> </ul>

**ELABORÓ:** COMITÉ DE DIRECTORES DE LA CARRERA DE DESARROLLO DE NEGOCIOS

**APROBÓ:** C. G. U. T.

**REVISÓ:** COMISIÓN ACADÉMICA Y DE VINCULACIÓN DEL ÁREA

**FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:** SEPTIEMBRE 2009

**F-CAD-SPE-23-PE-XXX**

# ESTADÍSTICA PARA NEGOCIOS

## FUENTES BIBLIOGRÁFICAS

<b>Autor</b>	<b>Año</b>	<b>Título del Documento</b>	<b>Ciudad</b>	<b>País</b>	<b>Editorial</b>
Webster, A	(2000)	<i>Estadística aplicada para los negocios</i>	México, D.F.	México	Mc Graw Hill
Lind , D.A. y Marshal, W.G.	(2005)	<i>Estadística Aplicada a los Negocios y a la Economía</i>	México, D.F.	México	Mc Graw Hill
Triola, M.	(2008)	<i>Estadística</i>	México, D.F.	México	Pearson
Berenson, M., Levine, D., y Krehbiel, T.	(2006)	<i>Estadística para administración</i>	México, D.F.	México	Pearson
Budnick, F.	(2006)	<i>Matemáticas aplicadas para administración, economía y ciencias sociales</i>	México, D.F.	México	Mc Graw Hill
Anderson, D.R., Sweeney, D. J. y Williams, T. A.	(2004)	<i>Métodos cuantitativos para los negocios</i>	México, D.F.	México	Thomson
Tan Soo Tang	(2005)	<i>Matemáticas para administración y economía</i>	México, D.F.	México	Thomson

**ELABORÓ:** COMITÉ DE DIRECTORES DE LA CARRERA DE DESARROLLO DE NEGOCIOS

**APROBÓ:** C. G. U. T.

**REVISÓ:** COMISIÓN ACADÉMICA Y DE VINCULACIÓN DEL ÁREA

**FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:** SEPTIEMBRE 2009

**F-CAD-SPE-23-PE-XXX**