

## I. Datos de la institución

Plantel	 <p style="text-align: center;"> <b>UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO</b>  <b>FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN</b>            DIVISIÓN SISTEMA UNIVERSIDAD ABIERTA Y EDUCACIÓN A DISTANCIA            Modalidad: A Distancia         </p> 	Grado o Licenciatura	Licenciatura en Contaduría
---------	---	----------------------	----------------------------

## II. Datos del asesor

Nombre	TREJO MARTINEZ LETICIA	Correo	ltrejo@docencia.fca.unam.mx
--------	------------------------	--------	-----------------------------

## III. Datos de la asignatura

Nombre	COSTOS II	Clave	1459	Grupo	8502
Modalidad	Obligatoria	Plan	2012	Fecha de inicio del semestre	29 de enero de 2019
Horas de asesoría semanal	4	Horario	Martes: 20:00 - 22:00 hrs Viernes: 20:00 - 22:00 hrs	Fecha de término del semestre	07 de junio de 2019

## IV. Contenido temático

TEMA	HORAS		
	Total	Teoría	Práctica
I. Contribución Marginal	20	20	0
II. Análisis de la Cadena de Valor	16	16	0
III. Costos del Ciclo de Vida del Producto	12	12	0
IV. Balanced Scorecard	16	16	0

## V. Presentación general del programa

Bienvenido(a) a Costos II, El estudio de la estructura de costos es vital para los negocios actuales porque con ellos se diseñan las estrategias de las empresas, se conoce su productividad y se toman decisiones trascendentales, tales como la compra o la producción, la sustitución de productos, la ampliación de la planta productiva, etc. Así, en esta asignatura, se estudian los costos justamente para tomar decisiones. Es una materia totalmente de aplicación, pero si no tienes conocimientos de costos, no te preocupes, aquí los podemos revisar.

## VI. Forma en que el alumno deberá preparar la asignatura

Para preparar la asignatura y se logren los objetivos, el alumno realizará lo siguiente: 1.- Se deben entregar las actividades especificadas en el calendario de trabajo expuesto en este plan y elaborar los casos prácticos propuestos por la asesora. 2.- Presentar el examen final correspondiente a la asignatura en las fechas señaladas por la coordinación. Examen Final. Al finalizar el semestre (del 29 de enero al 7 de junio 2019), presentarás un examen que contempla todos los temas de la asignatura (programa de la asignatura Plan 2012 actualizado). Debes tener presente que sólo tienes un intento y 110 minutos para contestarlo y que al terminar ese tiempo se cerrará automáticamente, enviando la calificación obtenida. Debes tener presente que sólo tienes un intento y 110 minutos para contestarlo y que al terminar ese tiempo se cerrará automáticamente, enviando la calificación obtenida. ¡Bienvenido y mucho éxito!.

## CALENDARIO DE ACTIVIDADES

Fecha	No. Unidad	No. Actividad	Descripción de la de actividad de acuerdo a la plataforma	Ponderación
15 de febrero de 2019	UNIDAD 1: Contribución Marginal	Actividad 1	Realiza las siguientes actividades sin consultar ninguna bibliografía, sólo a partir de tus conocimientos. a) Completa el siguiente cuadro comparativo con las características de los costos fijos y costos variables. Costos Fijos Costos Variables b) Explica en media cuartilla, lo que conozcas de los siguientes temas: • Planeación • Control • Toma de decisiones	0 %
19 de febrero de 2019	UNIDAD 1: Contribución Marginal	Actividad 1	La Nacional vende 5,000 unidades a \$15 por unidad. Los costos variables son de \$9 por unidad y los costos fijos son de \$5,000. Se pide: a) Calcular el margen de contribución unitario b) Calcular el margen de contribución total c) Calcular el margen de contribución expresado en porcentaje d) Calcular la utilidad antes de impuestos Realiza tu actividad en un procesador de textos, guárdala en tu computadora y una vez que concluyas, presiona el botón Añadir envío. Oprime Agregar y selecciona el archivo; presiona Subir este archivo y finaliza con Guardar cambios.	2 %

22 de febrero de 2019	UNIDAD 1: Contribución Marginal	Actividad 2	La Mexicana vende un producto en \$90 por unidad. El costo unitario variable es de \$35 y los costos fijos son de \$165,000. Se pide: a) Calcular el punto de equilibrio en unidades b) Calcular el punto de equilibrio expresado en unidades monetarias c) Graficar el punto de equilibrio en \$95 e) Analizar qué sucede con el punto de equilibrio si el precio de venta aumenta como el caso del inciso anterior (d) Realiza tu actividad en un procesador de textos, guárdala en tu computadora y una vez que concluyas, presiona el botón Añadir envío. Oprime Agregar y selecciona el archivo; presiona Subir este archivo y finaliza con Guardar cambios. Saber cuál es el margen de contribución total si la empresa vende 12,000 unidades. h) Para los incisos b, e y f realizar la comprobación. i) Calcular el apalancamiento operativo si la empresa vende 15,000 unidades.	2 %
26 de febrero de 2019	UNIDAD 1: Contribución Marginal	Actividad 3	El Infalible vende un producto en \$40 por unidad. El costo unitario variable es de \$25 y los costos fijos son de \$90,000. Se pide: a) Calcular el punto de equilibrio en unidades b) Calcular el punto de equilibrio expresado en unidades monetarias c) Graficar el punto de equilibrio d) Calcular el nuevo punto de equilibrio si la empresa disminuye sus costos fijos en \$75,000 e) Analizar qué sucede con el punto de equilibrio si los costos fijos disminuyen como el caso del inciso anterior (d) Realiza tu actividad en un procesador de textos, guárdala en tu computadora y una vez que concluyas, presiona el botón Añadir envío. Oprime Agregar y selecciona el archivo; presiona Subir este archivo y finaliza con Guardar cambios.	2 %
01 de marzo de 2019	UNIDAD 1: Contribución Marginal	Actividad 4	La Emprendedora produce y vende una línea de productos. Cuenta con la siguiente información que le permitirá planear utilidades: Precio de venta unitario \$75 Costo unitario variable \$65 Costos fijos totales \$100,000 Tasa de impuestos 30% Se pide: a) Calcular el margen de contribución unitario b) Calcular el punto de equilibrio expresado en unidades c) Calcular el punto de equilibrio expresado en unidades monetarias d) Graficar el punto de equilibrio e) Cuántas unidades vender si la empresa desea una utilidad antes de impuestos de \$40,000 f) Cuántas unidades vender si la empresa desea una Utilidad Después de Impuestos de \$35,000 g)Cuál es el margen de contribución total si la empresa vende 12,000 unidades h) Para los incisos b), e) y f) realizar la comprobación i) Calcular el apalancamiento operativo si la empresa vende 15,000 unidades Realiza tu actividad en un procesador de textos, guárdala en tu computadora y una vez que concluyas, presiona el botón Añadir envío. Oprime Agregar y selecciona el archivo; presiona Subir este archivo y finaliza con Guardar cambios.	2 %
05 de marzo de 2019	UNIDAD 1: Contribución Marginal	Actividad 5	La Compañía cuenta con la siguiente información para planear utilidades y tomar decisiones: Después de revisar su estructura de costos determinó que los costos fijos totales son de \$120,000 al mes, el costo unitario variable es de \$15. El próximo mes planea vender 30,000 unidades presentando la siguiente información financiera presupuestada: Ventas \$ 600,000 Menos: Costos variables 450,000 Igual: Margen de contribución 150,000 Menos: Costos fijos 120,000 Igual: Utilidad antes de impuestos \$30,000 Vende una sola línea de productos. Con la información proporcionada, presenta a la administración herramientas útiles que le permitan realizar un análisis del costo–volumen–utilidad y tomar decisiones.	0 %

08 de marzo de 2019	UNIDAD 1: Contribución Marginal	Cuestionario de reforzamiento	Responde los siguientes reactivos. 1. Describe cómo se comportan los costos fijos y variables ante los cambios en el nivel de actividad. 2. ¿Cuál es el objetivo del análisis costo-volumen-utilidad? 3. ¿Qué decisiones pueden tomar las empresas derivadas del análisis del costo-volumen-utilidad? 4. ¿Cuáles son los supuestos que validan el análisis costo-volumen-utilidad? 5. ¿Qué información para la toma de decisiones proporciona el punto de equilibrio? 6. Si los costos fijos aumentan o disminuyen, ¿cuál es el impacto en el punto de equilibrio? 7. Si el precio de venta aumenta o disminuye, ¿cuál es el impacto en el punto de equilibrio? 8. Si los costos unitarios aumentan o disminuyen, ¿cuál es el impacto en el punto de equilibrio? 9. ¿Qué es la mezcla de ventas? 10. ¿Qué mide el apalancamiento operativo y cómo se calcula? 11. ¿Qué es el margen de seguridad y qué le indica a la administración de la empresa? Realiza tu actividad en un procesador de textos, guárdala en tu computadora y una vez que concluyas, presiona el botón Añadir envío. Oprime Agregar y selecciona el archivo; presiona Subir este archivo y finaliza con Guardar cambios.	5 %
12 de marzo de 2019	UNIDAD 2: Análisis de la Cadena de Valor	Act. lo que sé	Responde el siguiente cuestionario sin consultar ninguna bibliografía, sólo a partir de tus conocimientos: 1. ¿Qué es ventaja competitiva? 2. ¿Cuál es la función de los competidores potenciales en una organización? 3. ¿Cuáles son las características de los competidores existentes? 4. ¿Quiénes son los competidores sustitutos? 5. ¿Cuál es el papel de los clientes en una organización? 6. ¿Cuál es la importancia de los proveedores en una organización?	0 %
15 de marzo de 2019	UNIDAD 2: Análisis de la Cadena de Valor	Actividad 1	Elige una empresa manufacturera e identifica las actividades que realiza en el área de Producción. Lista tales actividades y evalúa si agregan o no valor. Justifica el análisis de las actividades cuestionando si son necesarias para el funcionamiento de la empresa y/o para el cliente. Realiza tu actividad en un procesador de textos, guárdala en tu computadora y una vez que concluyas, presiona el botón Añadir envío. Oprime Agregar y selecciona el archivo; presiona Subir este archivo y finaliza con Guardar cambios.	2 %
19 de marzo de 2019	UNIDAD 2: Análisis de la Cadena de Valor	Actividad 2	Escoge una empresa de servicios e identifica las actividades que realiza en el área de Marketing y Ventas. Lista tales actividades y evalúa si agregan o no valor. Justifica el análisis de las actividades cuestionando si son necesarias para el funcionamiento de la empresa y/o para el cliente. Realiza tu actividad en un procesador de textos, guárdala en tu computadora y una vez que concluyas, presiona el botón Añadir envío. Oprime Agregar y selecciona el archivo; presiona Subir este archivo y finaliza con Guardar cambios.	2 %
22 de marzo de 2019	UNIDAD 2: Análisis de la Cadena de Valor	Actividad 3	Del siguiente listado de actividades identifica si agregan o no valor; además, especifica si es una actividad primaria o de apoyo e identifica a qué actividad de la cadena de valor corresponde. Sigue el ejemplo. En cuanto a las actividades que consideras que no agregan valor sugiere qué decisión tomar. Actividad ¿Agrega valor? Tipo de actividad dentro de la cadena de valor Actividad específica de la cadena de valor Compra de materias primas Agrega valor: es indispensable para el funcionamiento de la empresa Actividad de apoyo o secundaria Abastecimiento Rediseño de un producto Mezclado y vaciado de materiales Preparar estados financieros Implantación de normas de calidad Reprocesamiento de productos Promocionar los productos Contratar personal Fijar los precios de los productos Preparar la máquina para la producción Un operador está contando manualmente las partes porque el contador de la maquina no funciona Realiza tu actividad en un procesador de textos, guárdala en tu computadora y una vez que concluyas, presiona el botón Añadir envío. Oprime Agregar y selecciona el archivo; presiona Subir este archivo y finaliza con Guardar cambios.	3 %

26 de marzo de 2019	UNIDAD 2: Análisis de la Cadena de Valor	Actividad 4	Diseña la cadena de valor de una empresa de tu elección. Además, identifica las partes de la cadena de valor. Realiza tu actividad en un procesador de textos, guárdala en tu computadora una vez que concluyas, presiona el botón Añadir envío. Oprime Agregar y selecciona el archivo; presiona Subir este archivo y finaliza con Guardar cambios.	2 %
29 de marzo de 2019	UNIDAD 2: Análisis de la Cadena de Valor	Act. lo que aprendí	De una empresa de tu elección, elabora la cadena de valor extendida: proveedores–empresa–canal de distribución–cliente.	0 %
02 de abril de 2019	UNIDAD 2: Análisis de la Cadena de Valor	Cuestionario de reforzamiento	Responde las siguientes preguntas. 1. De acuerdo con Porter, ¿qué es valor? 2. ¿Qué características tiene una actividad con valor? 3. ¿Qué características tiene una actividad sin valor? 4. ¿Cuáles son los cuatro grupos de actividades que realiza una empresa? 5. ¿Qué es la cadena de valor? 6. ¿Cuáles son los beneficios de analizar la cadena de valor? 7. ¿Cuáles son las cuatro preguntas clave que se tienen que plantear en cada actividad con valor? 8. ¿Cuáles son las cadenas adicionales a la de la empresa sujeta de estudio? 9. ¿Cuáles son los resultados a obtener después del análisis de actividades? 10. ¿En qué se enfoca la administración basada en el valor?	5 %
05 de abril de 2019	UNIDAD 3: Costos del Ciclo de Vida del Producto	Act. lo que sé	En un archivo de word, Explica con tus propias palabras, sin consultar ninguna bibliografía, y en un máximo una cuartilla, los siguientes elementos en una organización: a) Punto de equilibrio. b) Margen de contribución. c) Análisis del costo-volumen-utilidad. d) Cadena de valor. subir el archivo.	0 %
09 de abril de 2019	UNIDAD 3: Costos del Ciclo de Vida del Producto	Actividad 1	En revistas especializadas, páginas de internet especializadas, o cualquier otra fuente formal, indaga sobre empresas que han modificado el uso de sus productos para alargar el ciclo de vida en el mercado. Redactar en Word, subir el archivo.	3 %
12 de abril de 2019	UNIDAD 3: Costos del Ciclo de Vida del Producto	Actividad 2	Se solicita ver el documental titulado: “Obsolescencia Programada: – Comprar–Tirar –Comprar” Arte France, Televisión Española, Televisión de Catalunya. (14 de 01 de 2011). vimeo.com. Obtenido de <a href="https://vimeo.com/18791196">https://vimeo.com/18791196</a> , Consultado el 13 de junio del 2016 Posteriormente, en no más de dos cuartillas realiza el análisis del contenido y tu opinión al respecto del tema tratado.	3 %
23 de abril de 2019	UNIDAD 3: Costos del Ciclo de Vida del Producto	Actividad 3	En revistas especializadas en negocios, páginas de internet especializadas en negocios, o cualquier otra fuente formal, investiga sobre diez productos o servicios de tu interés e identifica en qué etapa de su ciclo de vida se encuentran; así como las decisiones que hayan tomado las empresas para modificar su ciclo de vida de los productos. Fundamenta tu contenido.Subir el archivo.	3 %
26 de abril de 2019	UNIDAD 3: Costos del Ciclo de Vida del Producto	Actividad 4	La Compañía presenta dos escenarios para la planeación de sus utilidades: Escenario uno: Precio de venta \$10, costo unitario variable \$6, costos fijos \$30,000. Escenario dos: Precio de venta \$10, costo unitario variable \$8, costos fijos \$60,000. Se pide: a) Calcular el punto de equilibrio para ambos escenarios b) Analiza los resultados obtenidos. Fundamenta tu respuesta considerando el análisis del ciclo de vida del producto c) ¿Qué pasaría si el nivel de ventas de la empresa es de 7,000 unidades? Fundamenta tu respuesta considerando el análisis del ciclo de vida del producto. d) ¿Qué pasaría si el nivel de ventas de la empresa es de 8,000 unidades? Fundamenta tu respuesta considerando el análisis del ciclo de vida del producto.	2 %

30 de abril de 2019	UNIDAD 3: Costos del Ciclo de Vida del Producto	Act. lo que aprendí	La Industrial Mexicana produce y vende tela de algodón. Para su proceso la compañía cuenta con cierta maquinaria, pero una parte de su proceso es maquilada por un proveedor externo, el cual cobra por kilogramo manufacturado. En el año 2013 obtuvo los siguientes costos e ingresos: Concepto Importes (\$) Ventas (10,000 kg de tela) \$2,500,000 Costos primos variables \$1,060,000 Costo total por maquila \$360,000 Costos Indirectos de Fabricación fijos \$320,000 Costos Indirectos de Fabricación variables \$180,000 Costos de administración y venta fijos \$280,000 Costos de administración y venta variables \$260,000 La compañía no maneja inventarios de materia prima, producción en proceso y producto terminado iniciales ni finales. Se pide: a) Calcular el punto de equilibrio b) Se espera que las ventas vayan creciendo durante 2014 y 2015. El gerente de producción sugiere comprar una maquinaria para eliminar la maquila en uno de sus procesos, el gastos anual por depreciación de la maquinaria sería de \$450,000, además se planea reducir el costo primo a \$95. ¿A partir de qué nivel de ventas anuales conviene adquirir la maquinaria en lugar de seguir maquilando una parte del proceso?	0 %
03 de mayo de 2019	UNIDAD 3: Costos del Ciclo de Vida del Producto	Cuestionario de reforzamiento	Responde los siguientes reactivos. 1. Explica el concepto de ciclo de vida del producto. 2. ¿Por qué interesan a los contadores los ciclos de vida de los productos? 3. ¿Qué cuestionamientos debe hacerse la empresa al diseñar un producto? 4. ¿Qué tipo de costos son característicos de cada una de las etapas en el ciclo de vida de un producto? 5. Para un producto que está a punto de lanzarse ¿cuál sería su estructura financiera óptima: mayor proporción de costos variables o mayor participación de los costos fijos? Explica. 6. Explica ¿cuáles son las etapas del ciclo de vida del producto considerando la perspectiva de la mercadotecnia? 7. Explica ¿cuáles son las etapas del ciclo de vida del producto considerando la perspectiva de la producción? 8. Explica ¿cuáles son las etapas del ciclo de vida del producto considerando la perspectiva del consumidor? 9. Explica ¿por qué es importante el costo objetivo en el análisis del ciclo de vida del producto? 10. ¿Cuál es la función principal del contador en el análisis del ciclo de vida de los productos?	5 %
07 de mayo de 2019	UNIDAD 4: Balanced Scorecard	Act. lo que sé	Define con tus propias palabras, sin consultar ninguna bibliografía, y de manera breve, el concepto de los siguientes temas y por qué son importantes en una organización: a) Misión b) Visión c) Estrategia	0 %
14 de mayo de 2019	UNIDAD 4: Balanced Scorecard	Actividad 1	o. Las siguientes medidas pertenecen a una de las cuatro perspectivas: financiera, clientes, procesos y aprendizaje y crecimiento: 1. Ingresos provenientes de nuevos productos 2. Porcentaje de entregas de productos a tiempo 3. Valor económico agregado 4. Satisfacción de los empleados 5. Tiempo del ciclo de manufactura 6. Número de nuevos productos 7. Rendimiento de la inversión 8. Costo unitario del producto 9. Número de nuevos productos 10. Productividad del empleado 11. Porcentaje de devoluciones Clasifica cada medida por perspectiva y sugiere un objetivo estratégico que pudiera asociarse con dicha medida de acuerdo con el siguiente ejemplo: Medida Perspectiva Objetivo 1. Ingresos provenientes de nuevos productos Financiera Incremento en el número de nuevos productos	5 %
17 de mayo de 2019	UNIDAD 4: Balanced Scorecard	Actividad 2	. La siguiente lista muestra medidas del Balanced Scorecard: 1. Evaluaciones provenientes de las encuestas a los clientes 2. Tiempo del ciclo para resolver quejas de los clientes 3. Costo unitario de los clientes 4. Rendimiento sobre la inversión 5. Porcentaje de unidades defectuosas 6. Sugerencias de los empleados implantadas 7. Rentabilidad de los clientes 8. Tiempo para la comercialización (desde el inicio hasta el final) 9. Costo del canal de distribución 10. Porcentaje de devoluciones Clasifica cada medida de acuerdo a lo siguiente: perspectiva, financiera o no financiera, subjetiva u objetiva y externa o interna. Cuando la perspectiva es de proceso, identifica el tipo de proceso: innovación, operaciones o servicio posterior a la venta.	5 %

21 de mayo de 2019	UNIDAD 4: Balanced Scorecard	Actividad 3	.. Considera la siguiente estrategia de mejoramiento de calidad expresada por una serie de planteamientos del tipo “si esto sucediera... entonces...”. i. Si los ingenieros de diseño reciben una capacitación en calidad, entonces ellos pueden rediseñar los productos para reducir el número de unidades defectuosas. ii. Si el número de unidades defectuosas se reduce, entonces la satisfacción del cliente aumentará. iii. Si la satisfacción del cliente aumenta, entonces la participación de mercado aumentará. iv. Si la participación de mercado aumenta, entonces las ventas aumentarán. v. Si las ventas aumentan, entonces las utilidades aumentarán. Se pide: 1. Elaborar un mapa de estrategias que muestre las relaciones de causa y efecto de la estrategia de mejoramiento de la calidad.	1 %
24 de mayo de 2019	UNIDAD 4: Balanced Scorecard	Actividad 4	o. La siguiente lista muestra objetivos estratégicos del Balanced Scorecard: 1. Incremento de ingresos por productos nuevos 2. Incremento en las habilidades de los empleados 3. Incremento de la satisfacción del cliente 4. Incremento en el rendimiento de la inversión 5. Incremento en las adquisiciones de los clientes 6. Decremento en el periodo de cobranza a los clientes 7. Decremento en el tiempo del ciclo de manufactura 8. Decremento en los costos de los productos 9. Decremento del reprocesamiento 10. Decremento en los costos de operación. Se pide: i. Clasificar los objetivos por perspectiva y sugerir una medida para cada objetivo. ii. Elaborar un mapa de estrategias que muestre las relaciones causales probables entre los objetivos estratégicos.	1 %
28 de mayo de 2019	UNIDAD 4: Balanced Scorecard	Act. lo que aprendí	Busca en Internet una descripción completa de una empresa que haya implantado el Balanced Scorecard. Una vez que hayas localizado una empresa, responde las siguientes preguntas: 1. ¿Cuál es la estrategia de la empresa? 2. ¿Qué perspectivas se utilizaron? 3. ¿Cuáles son los objetivos estratégicos? 4. ¿Cuáles son las medidas? 5. ¿Cómo impactó en la empresa implantar el Balanced Scorecard?	0 %
31 de mayo de 2019	UNIDAD 4: Balanced Scorecard	Cuestionario de reforzamiento	Responde las siguientes preguntas. 1. ¿Qué es el Balanced Scorecard? 2. ¿Cuáles son las perspectivas del Balanced Scorecard? 3. ¿Cuáles son los temas de estratégicos de la perspectiva financiera? 4. ¿Cuáles son los temas de estratégicos de la perspectiva de los clientes? 5. ¿Cuáles son los temas de estratégicos de la perspectiva de procesos internos? 6. ¿Cuáles son los temas de estratégicos de la perspectiva de infraestructura? 7. Explica ¿qué mide el rendimiento sobre la inversión y cómo se calcula? 8. Explica ¿qué mide el valor económico agregado y cómo se calcula? 9. ¿Por qué es necesario implantar el Balanced Scorecard en las empresas? 10. ¿Cuáles son los requerimientos para que la implantación del Balanced Scorecard sea un éxito?	5 %

## VII. Sistema de evaluación

FACTORES	DESCRIPCIÓN								
Requisitos	Desarrollar y entregar cada una de las actividades de aprendizaje para tener derecho al examen.								
Porcentajes	<table> <tr> <td>Act. de aprendizaje</td> <td>40 %</td> </tr> <tr> <td>Cuestionario de reforzamiento</td> <td>20 %</td> </tr> <tr> <td>Examen Final</td> <td>40 %</td> </tr> <tr> <td>TOTAL</td> <td>100 %</td> </tr> </table>	Act. de aprendizaje	40 %	Cuestionario de reforzamiento	20 %	Examen Final	40 %	TOTAL	100 %
Act. de aprendizaje	40 %								
Cuestionario de reforzamiento	20 %								
Examen Final	40 %								
TOTAL	100 %								

La calificación final de la asignatura está en función de la ponderación del asesor, no de la que se visualiza en la plataforma. Es necesario solicitar por correo electrónico la calificación final al asesor.

### VIII. Recursos y estrategias didácticas

Lecturas Obligatorias	(X)
Elaboración de Actividades de Aprendizaje	(X)
Procesadores de Texto, Hojas de Cálculo y Editores de Presentación	(X)
Chat	(X)
Correo Electrónico	(X)
Sitios de Internet	(X)
Plan de Trabajo	(X)