

COMPONENTE DE FORMACIÓN PROPEDÉUTICA

ÁREA: ECONÓMICO-ADMINISTRATIVA
ASIGNATURA: **EMPRENDEDOR DE NEGOCIOS**
CLAVE: ENPDEA65

Elaboradores del programa de estudio:

Martha Cecilia Alvarado Luna (Cetis 93), José Luis Colón Cabrera (CBTis 14), José Luis Córdova (CBTis 166), María Asunción Espinosa Albornoz (Cetis 112), Gustavo García Ramos (Cetis 70), José Efraín Hernández Rivera (Cetis 100), José Luis Martínez Pérez (Cetis 113), Norma Marivel Pérez Carrillo (CBTis. 5).

ÍNDICE

PRESENTACIÓN	4
INTRODUCCIÓN	6
OBJETIVOS	8
PERFILES	9
CRITERIOS DE EVALUACIÓN	9
CONTENIDOS	12
ESTRATEGIAS DE ENSEÑANZA-APRENDIZAJE	15
REFERENCIAS DOCUMENTALES	18

Presentación

“El componente de formación propedéutica enlaza al bachillerato tecnológico con la educación superior; pone énfasis en una profundización de los conocimientos que favorezca el manejo pluridisciplinario e interdisciplinario, de tal modo que se logre una mejor incorporación a los estudios superiores”¹. En este sentido el programa de estudio que ahora se presenta, Emprendedor de Negocios, junto con los de Economía, Administración, Inglés V, Probabilidad y estadística y matemática aplicada tienen el propósito de facilitar tanto el ingreso como la permanencia exitosa de los estudiantes que optaron por continuar estudios de tipo superior en alguna de las carreras del área económico-administrativa.

El programa de estudio se organiza en objetivo general y específicos, contenidos (de hechos, de conceptos, procedimentales y actitudinales), resultados de aprendizaje, estrategias de enseñanza-aprendizaje y criterios de evaluación.

El objetivo general, definido en términos de capacidades cognitivas y de relaciones entre los tipos de contenidos de aprendizaje, a saber: de hechos, de conceptos, de procedimientos y de actitudes, bajo el enfoque de la enseñanza centrada en el aprendizaje. Por su parte, los objetivos específicos constituyen el desglose del objetivo general con el propósito de precisar con mayor claridad lo que pretende lograr el programa de estudio.

Los contenidos de hechos tienen una relación directa con la realidad, con eventos que los estudiantes pueden identificar rápidamente y por supuesto con sus saberes previos. En la mayoría de los casos se encuentran a modo de pregunta, de tal forma que además motivan la curiosidad y la aplicación del método de solución de problemas, el desarrollo de hipótesis y en términos generales la aplicación de la interdisciplinariedad. Se considera que después de cinco semestres los estudiantes se encuentran en posibilidades de desarrollar tareas de mayor complejidad intelectual.

DIRECCIÓN TÉCNICA / SUBDIRECCIÓN ACADÉMICA / DEPARTAMENTO DE PLANES Y PROGRAMAS Y SUPERACIÓN ACADÉMICA

Los contenidos de conceptos tienen que ver con los saberes de las disciplinas que interactúan en el área propedéutica correspondiente, son los mínimos curriculares que deberán abordarse a lo largo del semestre. Dan claridad exacta de la profundidad con la que deben ser abordados.

Los contenidos procedimentales, establecen los procedimientos técnicos que los estudiantes deberán desarrollar en relación directa con el saber disciplinar.

Los contenidos actitudinales señalan de igual forma que los anteriores, las actitudes y los valores que deberán desarrollar los estudiantes con el apoyo científico técnico de los saberes de las disciplinas implicadas.

Las estrategias de enseñanza- aprendizaje proponen las diferentes alternativas metodológicas para el logro de los objetivos.

La evaluación del proceso educativo, se concibe como un proceso que debe llevarse de manera continua y en la medida de lo posible personalizada, que tiene por objeto tanto los aprendizajes de los estudiantes como los procesos de enseñanza, es decir, el actuar del profesor. En este sentido, deberá propiciarse la participación de todos los involucrados, tanto para la evaluación de los otros como para la autoevaluación. La evaluación debe utilizarse no tan sólo para demostrar el nivel de los aprendizajes alcanzados; su utilidad mayor reside en la oportunidad que ofrece para identificar y reconocer oportunidades de perfeccionamiento del proceso educativo en el momento oportuno.

Como podrá observarse el diseño curricular se caracteriza por un alto grado de flexibilidad, de tal manera que el profesor tendrá la oportunidad de enriquecer sobretodo los contenidos de hechos, de procedimientos y de actitudes, de esta manera se favorecerá el desarrollo de su plan de clase.

¹ SEP-SEIT-CoSNET (2004), Estructura del Bachillerato Tecnológico, México, pág. 13
PEDTECENPDEA65/06
Correo electrónico: planesyprogramas@dgeti.sep.gob.mx

Introducción

Los momentos actuales de globalización requieren de habilidades y conocimientos que nos sitúen en sintonía con este contexto. El estudio de disciplinas como la administración, la contabilidad, la economía, entre otras, proporcionan una amplia gama de elementos y herramientas muy útiles para llevar a cabo todas nuestras actividades y obtener de ellas los mejores resultados posibles.

Nuestro desenvolvimiento diario es dentro de organizaciones o grupos, la actividad social cotidiana se da dentro de un marco de un gran número de acciones financieras, económicas y productivas, que emanan de organizaciones dispuestas a satisfacer nuestras más variadas necesidades de productos o servicios. A medida que vamos teniendo acceso a mejores satisfactores van surgiendo, por lo mismo, otras necesidades que demandan ser satisfechas con productos o servicios con un valor agregado.

La actividad empresarial igualmente se ha diversificado para responder a las exigencias de un mercado globalizado, en este sentido, requiere de una visión amplia hacia todos los sectores socioeconómicos, donde las necesidades específicas existentes, los contextos empresariales y los recursos disponibles, representan mercados potenciales que demandan ser satisfechos, lo que abre las oportunidades al espíritu emprendedor de estudiantes, profesionales y familias que ven en las micro, pequeñas y medianas empresas un terreno propicio para aplicar destrezas y habilidades tan diversas como las necesidades existentes.

DIRECCIÓN TÉCNICA / SUBDIRECCIÓN ACADÉMICA / DEPARTAMENTO DE PLANES Y PROGRAMAS Y SUPERACIÓN ACADÉMICA

Las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES), se han convertido en un factor de peso en el desarrollo socioeconómico, no solo en los países en vías de desarrollo o de economías emergentes, también lo son en las naciones desarrolladas. Las empresas multinacionales son uno de los mercados principales para las MIPYMES en virtud de que éstas, son los proveedores de los insumos y materias primas para las primeras. Igualmente una microempresa puede convertirse en proveedor de una pequeña o mediana y pasar a formar parte de sus cadenas productivas, lo que hace patente su importancia en los procesos productivos de un país.

En el contexto económico - industrial actual, las empresas grandes están dejando de generar empleos, la competitividad en la que se encuentran, las ha llevado a eficientar sus procesos productivos, reducción de costos y establecimiento de alianzas estratégicas, con el resultado de fuertes recortes de personal, quienes ante el escenario del desempleo optan por iniciar un negocio propio o bien insertarse a una MIPYME, lo que hace destacable la movilidad social que favorecen este tipo de empresas.

El término calidad ya no se reduce tan solo a los procesos productivos, se ha venido dando en la sociedad un conocimiento más ampliado de lo que significa este término, ahora nos ubicamos en un comportamiento y actitud demandantes de productos y servicios con características de calidad acordes a nuestro poder adquisitivo, expectativas y estilos de vida.

Saber elegir implica tener las bases para hacerlo de la mejor manera posible, administrar recursos se asocia directamente a la obtención de la mayor utilidad posible, hoy más que nunca resulta aplicable la consigna de hacer más con lo que se tiene, no solo como una meta, sino como una norma que rija las acciones tendientes a satisfacer las necesidades de un mercado altamente demandante de bienes y servicios con calidad.

De esta manera, el aprendizaje, dominio y aplicación de las herramientas administrativas, financieras, económicas, contables y de toma de decisiones, se vuelven básicas para el desempeño de las actividades organizadas de nuestros estudiantes, que los lleven al máximo aprovechamiento de los recursos disponibles, como un precepto fundamental en aras de elevar y preservar un mejor nivel de vida.

Objetivos

OBJETIVO GENERAL

Al término del curso el alumno podrá formar una empresa (MYPIMES), a partir del desarrollo de su habilidad emprendedora; apoyando así la economía estatal, regional y nacional.

OBJETIVOS PARTICULARES

- Integrar equipos de trabajo para la selección de un proyecto a desarrollar
- Analizar y aplicar los requisitos básicos de un plan de negocios, de acuerdo a sus conocimientos y habilidades, para formar una empresa.
- Conocer los requisitos vigentes, para la conformación de las MIPYMES, aplicándolos a su proyecto.
- Presentar su proyecto integral de empresa, con fines al apoyo de la economía estatal, regional y nacional.

Perfiles

1. Del estudiante :

El egresado del área propedéutica económica administrativa esta capacitado para crear y desarrollar proyectos y empresas dentro de su entorno socio-económico

2. Del docente:

Es un profesional que está capacitado en las diferentes disciplinas del área económico-administrativa, para poder asesorar y auxiliar al educando en la creación de proyectos productivos dentro del ámbito empresarial.

Criterios de evaluación

Con la intención de orientar el enfoque de la evaluación de los aprendizajes, a continuación se plantean una serie de preguntas, de tal forma que podamos reflexionar sobre todas sus posibilidades y podamos arribar a una aplicación ampliada, que no se circunscriba únicamente a emitir una calificación, sino que además permita la mejora continua durante el proceso educativo.

1. ¿Se han cumplido los objetivos de aprendizaje planteados hasta el momento? ¿Hemos aprendido lo que se esperaba? ¿Qué sí y qué no?

Un indicador importante para responder a está pregunta son los resultados solicitados, como las tareas y trabajos entregados por los alumnos revisados por el profesor.

2. ¿A qué se debe lo anterior? ¿Cuáles son las causas?

Se trata de encontrar tanto los factores o variables que hayan ayudado y favorecido el aprendizaje como aquellos que lo hayan frenado u obstaculizado.

3. ¿Qué medidas correctivas podemos tomar para incrementar la efectividad del proceso de enseñanza –aprendizaje?

DIRECCIÓN TÉCNICA / SUBDIRECCIÓN ACADÉMICA / DEPARTAMENTO DE PLANES Y PROGRAMAS Y SUPERACIÓN ACADÉMICA

Estas medidas se podrán referir a los alumnos, al profesor, a la metodología de trabajo, a los materiales de apoyo o a cualquier otro factor que intervenga de manera decisiva en el proceso.

Además podríamos reflexionar sobre las siguientes situaciones²:

1. *¿Considero los esfuerzos realizados y los medios utilizados?*
2. *¿Evalúo actitudes, hábitos y desarrollo de valores?*
3. *¿Evalúo cuantitativamente atendiendo a escalas nominales, numerales u ordinales?*
4. *¿Asigno una escala nominal, numeral u ordinal a partir de determinar cómo aprende el alumno, cómo relaciona lo aprendido, cómo evidencia para que le sirvió lo aprendido?*
5. *¿Aplico prácticas de autoevaluación por parte de los alumnos?*
6. *¿Sugiero a los alumnos que evalúen mi práctica educativa para obtener información sobre la forma en que imparto mis clases?*
7. *¿Analizo con los alumnos los resultados de las actividades de control y evaluación en la misma semana que las realizó?*
8. *¿Explico a los alumnos el origen de las calificaciones que han obtenido y planifico con ellos, nuevos procesos con el propósito de eliminar desaciertos?*
9. *¿En las pruebas, señalo los errores?*
10. *¿Acostumbro marcar en las actividades realizadas, los aciertos y los éxitos de los alumnos para destacar más los logros que los deslices?*
11. *¿En mi práctica educativa fomento que los alumnos aprendan a revisar sus trabajos, a descubrir por si mismos qué hicieron bien y qué hicieron mal, a desarrollar hipótesis sobre las causas del error de tal forma que los conduzca a corregir y solicitar ayuda?*

² RUIZ, Iglesias Magalys (2003), *¿Qué es un currículum flexible?*, ediciones Euterpe, México, págs. 161-164.
PEDTECENPDEA65/06
Correo electrónico: planesyprogramas@dgeti.sep.gob.mx

DIRECCIÓN TÉCNICA / SUBDIRECCIÓN ACADÉMICA / DEPARTAMENTO DE PLANES Y PROGRAMAS Y SUPERACIÓN ACADÉMICA

- 12. En mi práctica educativa se propicia la reflexión colectiva para que el grupo tome conciencia de su proceso de aprendizaje y para que se hagan responsables del mismo?*

- 13. ¿En mi práctica educativa poseo un registro de los avances de los alumnos a partir de haber establecido una lista de los conocimientos, habilidades y actitudes que éstos deben haber desarrollado?*

- 14. ¿En mi práctica evaluativa incluyo actividades para que el alumno evidencie que es capaz de utilizar lo que aprendió para resolver problemas más allá del aula y no sólo para demostrar lo que conoce?*

- 15. ¿En mi práctica educativa la evaluación se convierte en una vía para obligar al alumno a asistir a clases y comportarse de acuerdo a las normas establecidas?*

Contenidos

TEMA EJE: Plan de Negocios para el Emprendedor.

CONTENIDOS DE HECHOS Y DE CONCEPTOS	CONTENIDOS PROCEDIMENTALES	CONTENIDOS ACTITUDINALES	RESULTADOS DE APRENDIZAJE
Características de la empresa: Micro Pequeña Mediana	Identificación de las empresas micro, pequeña y mediana.	Tomar conciencia de los escenarios de las MIPYMES.	Reconozca los distintos tipos MIPYMES.
Papel que desempeñan las MIPYMES en los sectores productivos.	Investigación de MIPYMES en su localidad.	Pensar y tomar conciencia de la importancia de las MIPYMES como motor económico.	Reconocer la importancia de su existencia para el desarrollo regional.
Distintas acepciones de equipos de trabajo y características.	Integrar equipos de trabajo por afinidad.	Valorar la importancia del trabajo en equipo.	Organización de los equipos de trabajo.
Definición del proyecto emprendedor y toma de decisiones.	Definir el proyecto emprendedor.	Valorar la viabilidad del proyecto.	Presentación del diagnóstico del proyecto seleccionado.
<ul style="list-style-type: none"> Técnicas de investigación de mercados a los que concurren los emprendedores Tipos de mercados 	Aplicar las técnicas de investigación de mercados más adecuada a su plan de negocio.	Promover la capacidad de observación.	Encuestar, graficar e interpretar el conocimiento de su mercado potencial.

DIRECCIÓN TÉCNICA / SUBDIRECCIÓN ACADÉMICA / DEPARTAMENTO DE PLANES Y PROGRAMAS Y SUPERACIÓN ACADÉMICA

CONTENIDOS DE HECHOS Y CONCEPTUALES	CONTENIDOS PROCEDIMENTALES	CONTENIDOS ACTITUDINALES	RESULTADOS DE APRENDIZAJE
Estudio de la competencia a la que se enfrentan los emprendedores.	<ul style="list-style-type: none"> Realizar FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas) externo e interno Identificar la oferta y la demanda de su Plan de Negocios. 	Valorar la importancia del trabajo en equipo y el análisis crítico.	Presentar las FODAs
Factores críticos del éxito empresarial del emprendedor.	<ul style="list-style-type: none"> Determinar productos y/o servicios y precios competitivos de acuerdo a su plan de negocios. Definir los términos de calidad del producto y/o servicio. 	Capacidad de análisis	Establecer producto y/o servicios y estándares de calidad
Plan de mercadotecnia acorde al proyecto del emprendedor.	<ul style="list-style-type: none"> Determinar el mercado objetivo. Determinar la mezcla de mercadotecnia de acuerdo a su plan de negocios (producto, precio, plaza, promoción, pos-venta, relaciones públicas). 	Capacidad de análisis	Reconocer potencial de compra.
Estrategias de producción aplicadas al plan y actividad empresarial prevista por el emprendedor.	Decidir la estrategia adecuada al plan y actividad empresarial: Control total de la calidad, Desarrollo de nuevos productos, Capacidad instalada de la empresa, Sinergias, ubicación empresarial y Tecnologías de procesos.	Capacidad de decisión	Implementar estrategia.

DIRECCIÓN TÉCNICA / SUBDIRECCIÓN ACADÉMICA / DEPARTAMENTO DE PLANES Y PROGRAMAS Y SUPERACIÓN ACADÉMICA

CONTENIDOS DE HECHOS Y CONCEPTUALES	CONTENIDOS PROCEDIMENTALES	CONTENIDOS ACTITUDINALES	RESULTADOS DE APRENDIZAJE
Aspectos legales para la constitución de una MIPYME	Identificar los fundamentos legales para su conformación.	Respetar los lineamientos legales.	Enlistar los lineamientos requeridos para la constitución de una MIPYME.
Aspectos contables de una MIPYME	Conocer el tipo de contabilidad que se aplica en cada una de las MIPYMES.	Tomar conciencia de los registros contables.	Reconocer la diferencia contable de cada una de ellas.
Formas de financiamiento acordes al plan y actividad prevista por el emprendedor.	Identificar las diferentes fuentes de financiamiento.	Capacidad de análisis y toma de decisiones.	Clasificar las diferentes fuentes de financiamiento.
Registro del proyecto determinado.	Integrar el proyecto determinado.	Responsabilidad, limpieza y puntualidad en la entrega.	Presentar el proyecto terminado.

Estrategias de enseñanza-aprendizaje

ESTRATEGIA DE ENSEÑANZA

El estudiante en cada especialidad deberá satisfacer sus necesidades básicas de aprendizaje. Estas necesidades abarcan tanto las herramientas esenciales para aprender (expresión escrita, expresión oral, toma de decisiones, resolución de problemas, creatividad, pensamiento crítico, etc.) como los contenidos del aprendizaje profesional (conocimientos conceptuales, procedimentales, actitudinales y valores).

Asimismo, todos apreciamos el dicho siguiente: *"si un hombre tiene hambre, no le des pescado, enséñale a pescar"*. Efectivamente, esto señala la importancia que tiene el hecho de enseñarle nuevas herramientas intelectuales al alumno, para que pueda "pescar nuevos conocimientos", y recorra con éxito el camino de su vida profesional, familiar y comunal.

Estas herramientas posibilitan el aprendizaje. Y cuando esto sucede, podríamos decir que hemos enseñado.

Se afirma que la "enseñanza-aprendizaje constituyen una unidad dialéctica. La enseñanza se realiza en el aprendizaje (aunque no a la inversa). En el concepto de enseñanza está incluido el de aprendizaje. Enseñanza sin aprendizaje no es enseñanza, es un absurdo. Y éste es el absurdo básico en que continúa moviéndose el sistema educativo: la enseñanza, en algún momento, pasó a cobrar autonomía respecto del aprendizaje: creó sus propios métodos, sus criterios de evaluación y autoevaluación (se da por "enseñado" en la medida que se completa el sílabo, se cumple con las horas de clase, etc., no en medida que el alumno aprende efectivamente)"(UNESCO/IDRC, 1993:69).

ESTRATEGIAS DE APRENDIZAJE

Son seis las estrategias de aprendizaje fundamentales: *la observación, la manipulación, la producción, la indagación, el razonamiento y la colaboración.*

De estas seis estrategias:

La observación (o si se quiere, percepción), es la que se usa con más frecuencia y, de alguna manera, es natural, está presente en todas las demás. Hay otra razón más, la que el profesor escoge e implementa mediante el método expositivo, y el papel del alumno es meramente observar (ver, escuchar y tal vez tocar y oler).

Cuando expones un tema del programa en el pizarrón, realizas una presentación electrónica o muestras varios modelos, has partido del supuesto de que los estudiantes aprenden porque observan las fórmulas o lo que dibujas en el pizarrón; porque observan lo que contiene la presentación en Power point o porque observan los modelos tridimensionales que llevas a clase. Tu estrategia, tu decisión inicial, consciente o inconsciente es que los alumnos aprenden *observando.*

Las estrategias de manipulación y producción están estrechamente relacionadas, aunque hay distinciones. Ambas tienen el mismo principio constructivista de hecho, son la esencia del constructivismo. Como dice Piaget: "El conocimiento surge de la acción... Conocer un objeto es actuar sobre él y transformarlo... Conocer es, por lo tanto, asimilar la realidad en las estructuras de transformación y éstas son las estructuras que la inteligencia construye como una extensión directa de nuestras acciones."

La manipulación se da cuando el estudiante interviene directamente con su cuerpo, particularmente las manos (por eso se llama manipulación). Ejemplos de la concreción de esta estrategia podría ser el desarmar un motor y volver a armarlo, organizar un conjunto de piezas, el uso de los matraces y probetas, toma de medidas, el uso de la partida doble. Estos ejemplos en ocasiones se consideran métodos, en otras técnicas y en unas terceras, simplemente actividades.

Recuerda que todas las estrategias son decisiones que tú, como profesor, decides usar con base en el contenido. A partir de esta decisión, se seleccionan los métodos, las técnicas o simplemente las actividades. El punto central es que la estrategia (decisión) se convierta en acción; todo método y toda técnica implica acción, pero una acción puede desarrollarse sin que necesariamente se refiera a una técnica o método específico.

DIRECCIÓN TÉCNICA / SUBDIRECCIÓN ACADÉMICA / DEPARTAMENTO DE PLANES Y PROGRAMAS Y SUPERACIÓN ACADÉMICA

Por un lado, la indagación (investigación, búsqueda, levantamiento de datos, colección de plantas o animales, categorización de objetos...) se usa con bastante frecuencia en el aula. Así mismo, la colaboración (grupos, comités, trabajo en equipos) hoy en día parece ser una estrategia muy favorecida.

Usaremos las estrategias de indagación y colaboración; el método empleado será el de investigación de campo, investigación documental y trabajo en equipo.

La estrategia de razonamiento. Es la más compleja, tal vez también sea la más eficaz.

En esencia, la estrategia de aprendizaje llamada razonamiento consta de dos elementos: la pregunta y la respuesta, las premisas y la conclusión, los antecedentes y la solución, el objetivo y el camino para llegar a él. Esta estrategia es tan importante que toda una carrera se puede basar en ella, también puede aplicarse a todo un curso, a una unidad o a un tema.

Varios métodos o técnicas que responden a la estrategia de aprendizaje de razonamiento son: el método de caso, al aprendizaje basado en problemas, la toma de decisiones, el pensamiento creativo, el grupo focal, el pensamiento crítico. En Internet, encuentras abundante literatura sobre cualquiera de estos seis métodos o técnicas que responden a la estrategia de aprendizaje de razonamiento.

REFERENCIAS DOCUMENTALES

CHIAVENATO, Idalberto (2004), *Introducción a la Teoría General de la Administración*, Ed. Mc. Graw Hill, México

BARRAGÁN, Codina y PAGAN José A. (2005), *Administración de las pequeñas y medianas empresas* Ed. Trillas, México.

DESSLER, (2002), *Organización y Administración: Un enfoque Situacional*, Prentice Hall, México.

EHRlich, Marc I (2002), *Psicología de los trabajos en equipo*, Ed. Trillas, México.

FISHER, Laura (2005), *Introducción a la Investigación de Mercados*, Ed. Prentice Hall, México.

GOODERL, Justin Longenecker (2001), *Administración de pequeñas empresas, un enfoque emprendedor* Ed. Thomson, México.

HERNANDEZ, S. Roberto, FERNANDEZ C., Carlos, et. al. (1995) *Metodología de la Investigación*. McGraw-Hill, México.

HERRERA, Avendaño Carlos (2003), *Fuentes de financiamiento*, 2ª. ed. Edit. Gasca, México.

KOTLER, Philip (2003), *Los 80 conceptos esenciales de marketing de la A a la Z*, Et. Pearson Educación, Madrid.

LARA, Flores Elias (2005), *Contabilidad primer curso*, Ed. Trillas, México.

LERMA, Kirchner Alejandro (2004), *Mercadotecnia, producto el precio y sus estrategias*, 1era. Edic., México, Et. Gasca.

DIRECCIÓN TÉCNICA / SUBDIRECCIÓN ACADÉMICA / DEPARTAMENTO DE PLANES Y PROGRAMAS Y SUPERACIÓN ACADÉMICA

MIRANDA Oliman Antonio Thomas (2004), *Como elaborar un Plan de Empresa*, Ed. Thomas Paraninfo, México.

MORALES Castro Arturo (2003), *PyME's : Financiamiento, inversión y administración de riesgos* 2da. Edic., Et. Gasca, México.

MORALES, Castro Jose Antonio (2003), *Proyecto de inversión en la práctica: formulación y evaluación*. 1era. Edic., Et. Gasca, México.

MONTAÑO Sánchez Francisco Arturo (2004), *Crea tu propio negocio: factores clave para planearlo y operarlo*, 1era. Edic., Ed. Gasca, México.

MORENO, Fernandez Joaquin y Rivas Merino Sergio (2003), *La administración financiera*, Ed. Continental, México.

MÜNCH, Galindo y García Martines (2004), *Fundamentos de Administración*, Ed. Trillas, México
Oficina Internacional del Trabajo (OIT) (2003), *Lo que todo pequeño empresario debe saber*. Ed. Alfa-Omega, México.

PAULSON, Edgard (2003), *Empiece su propio negocio*, Ed. Prentice Hall, México.

PUENTE, y Calvo Arturo (2000), *Derecho Mercantil*, Ed. ECASA, México.

REYES, Ponce Agustín (2002), *Administración de empresas: Teoría y práctica*, Ed. Limusa, México.

REZA, Jesús Carlos (2000), *El empresario Hábi*, Ed. ECASA, México.

RODRÍGUEZ, Leonardo (2002), *Planeación, organización y dirección de la pequeña empresa*, Ed. South-Western, México.

RODRÍGUEZ, Valencia Joaquín (2002), *Administración de pequeñas y medianas empresas*, Ed. Thomson, México.

DIRECCIÓN TÉCNICA / SUBDIRECCIÓN ACADÉMICA / DEPARTAMENTO DE PLANES Y PROGRAMAS Y SUPERACIÓN ACADÉMICA

RODRÍGUEZ, Valencia Joaquín (2003), *Administración con enfoque estratégico*, Ed. Trillas, México.

ROJAS S. Raúl (2003), *Guía para realizar investigaciones sociales*, Ed. Plaza y Janés, Última edición. México.

SÁNCHEZ, Cantú (2003), *Plan de Negocios del Emprendedor*, Ed. Mc. Graw Hill, México.

SCOTT, Cynthia D (2003), *Visión, valores y misión organizacionales*, Ed. Grupos Editorial Iberoamericana.* México.

TERRY, George R. (2003), *Principios de Administración*, Ed. CECSA, México.

RONALD, w. Weiers (2002), *Investigación de Mercados*, Ed. Prentice Hall, México.

Prontuario Fiscal, Ed. Themis, México.

REVISTAS ESPECIALIZADAS:

Adminístrate hoy, Gasca, Sicco, C.P. Hugo Gasca Bretón, Mensual, México.

Entrepreneur, Impresiones aéreas, Gabriela Balcazar, Mensual, México.

PyMe, Gasca, Sicco, C.P. Hugo Gasca Bretón, Mensual, México.

PAGINAS DE INTERNET:

<http://www.nafin.com>

<http://www.economia.gob.mx/pics/p/p2757/DIAGNOSTICODEMICROPEQUE%C3%91ASYMEDIANASEMPRE SAS.pdf>

www.pyme.com.mx/

www.gob.mx/wb/egobierno/egob_pymes

www.santander-serfin.com/pymes/productos

www.presidencia.gob.mx

www.siem.gob.mx

www.pymes.economista.com.mx