

**TÉCNICO SUPERIOR UNIVERSITARIO EN  
DESARROLLO DE NEGOCIOS ÁREA SERVICIOS  
POSVENTA AUTOMOTRIZ**



**COMPETENCIAS PROFESIONALES**

**ASIGNATURA DE ECONOMÍA**

|   |  |
|---|--|
| <b>1. Competencias</b>                          | Administrar el proceso de comercialización de productos y servicios a partir del diagnóstico de mercado, estrategias de venta y herramientas administrativas, con la finalidad de satisfacer las necesidades del cliente, para contribuir a la competitividad y posicionamiento nacional e internacional de la organización. |
| <b>2. Cuatrimestre</b>                          | Primero  |
| <b>3. Horas Teóricas</b>                        | 35   |
| <b>4. Horas Prácticas</b>                       | 55   |
| <b>5. Horas Totales</b>                         | 90   |
| <b>6. Horas Totales por Semana Cuatrimestre</b> | 6  |
| <b>7. Objetivo de Aprendizaje</b>               | El alumno interpretará el comportamiento del mercado, a través del análisis de agentes económicos para valorar oportunidades de negocios.  |

| Unidades de Aprendizaje           | Horas     |           |           |
|-----------------------------------|-----------|-----------|-----------|
|                                   | Teóricas  | Prácticas | Totales   |
| <b>I. Fundamentos de economía</b> | 15        | 0         | 15        |
| <b>II. Microeconomía</b>          | 10        | 35        | 45        |
| <b>III. Macroeconomía</b>         | 10        | 20        | 30        |
| <b>Totales</b>                    | <b>35</b> | <b>55</b> | <b>90</b> |


|                 |  |                                   |                     |  |
|-----------------|--|-----------------------------------|---------------------|--|
| <b>ELABORÓ:</b> | Comité de Directores de la Carrera de TSU en Desarrollo de Negocios área Servicios Posventa Automotriz | <b>REVISÓ:</b>                    | Dirección Académica |  |
| <b>APROBÓ:</b>  | C. G. U. T. y P.   | <b>FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:</b> | Septiembre de 2017  |  |

# ECONOMÍA

## UNIDADES DE APRENDIZAJE

|  |   |
|--|---|
| <b>1. Unidad de Aprendizaje</b>                | <b>I. Fundamentos de Economía</b>   |
| <b>2. Horas Teóricas</b>                       | 15  |
| <b>3. Horas Prácticas</b>                      | 0   |
| <b>4. Horas Totales</b>                        | 15  |
| <b>5. Objetivo de la Unidad de Aprendizaje</b> | El alumno identificará la evolución de las doctrinas económicas para comprender los problemas contemporáneos. |


| Temas                          | Saber   | Saber hacer | Ser  |
|--------------------------------|---|-------------|--|
| La Economía y su Clasificación | Identificar el concepto de economía y su clasificación desde el punto objetivo y subjetivo:<br>- Microeconomía y Macroeconomía<br>- Política Económica y Economía Política<br><br>Identificar la importancia de la economía en el ámbito de los negocios. |             | Responsable<br>Puntual<br>Disciplinado<br>Habilidad de comunicarse correctamente<br>Tolerante<br>Investigador<br>Respetuoso<br>Trabajo en equipo |
| Doctrinas Económicas           | Identificar la evolución de las doctrinas económicas:<br>- Feudalismo<br>- Mercantilismo<br>- Liberalismo Económico<br>- Capitalismo<br>- Socialismo<br><br>Diferenciar los problemas centrales en los sistemas económicos.                               |             | Responsable<br>Puntual<br>Habilidad de comunicarse correctamente<br>Analítico<br>Investigador<br>Trabajo en equipo<br>Respetuoso                 |

|                 |  |                                   |                     |   |
|-----------------|--|-----------------------------------|---------------------|---|
| <b>ELABORÓ:</b> | Comité de Directores de la Carrera de TSU en Desarrollo de Negocios área Servicios Posventa Automotriz | <b>REVISÓ:</b>                    | Dirección Académica |  |
| <b>APROBÓ:</b>  | C. G. U. T. y P.   | <b>FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:</b> | Septiembre de 2017  |   |

# ECONOMÍA

## PROCESO DE EVALUACIÓN

| Resultado de aprendizaje  | Secuencia de aprendizaje  | Instrumentos y tipos de reactivos |
|---|---|-----------------------------------|
| Elaborar un documento que contenga:<br>- Concepto de economía<br>- Clasificación de la economía<br>- Cuadro comparativo de las doctrinas económicas donde identifique los problemas centrales<br>- Reflexión personal | 1. Comprender el concepto de economía y su importancia en el ámbito de los negocios.<br><br>2. Identificar la clasificación de la economía desde el punto de vista objetivo y subjetivo.<br><br>3. Analizar la evolución de las doctrinas económicas y sus principales problemáticas. | Ensayo<br><br>Rúbrica             |

|                 |  |                                   |                     |   |
|-----------------|--|-----------------------------------|---------------------|---|
| <b>ELABORÓ:</b> | Comité de Directores de la Carrera de TSU en Desarrollo de Negocios área Servicios Posventa Automotriz | <b>REVISÓ:</b>                    | Dirección Académica |  |
| <b>APROBÓ:</b>  | C. G. U. T. y P.   | <b>FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:</b> | Septiembre de 2017  |   |


# ECONOMÍA

## PROCESO ENSEÑANZA APRENDIZAJE

| Métodos y técnicas de enseñanza   | Medios y materiales didácticos  |
|---|---|
| Discusión en grupo<br>Realización de trabajos de investigación<br>Equipos colaborativos | Materiales impresos<br>Equipo multimedia<br>Internet<br>Biblioteca digital<br>Pintarrón |

### ESPACIO FORMATIVO

| Aula | Laboratorio / Taller | Empresa |
|------|----------------------|---------|
| X    |                      |         |


|                 |  |                                   |                     |   |
|-----------------|--|-----------------------------------|---------------------|---|
| <b>ELABORÓ:</b> | Comité de Directores de la Carrera de TSU en Desarrollo de Negocios área Servicios Posventa Automotriz | <b>REVISÓ:</b>                    | Dirección Académica |  |
| <b>APROBÓ:</b>  | C. G. U. T. y P.   | <b>FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:</b> | Septiembre de 2017  |   |

# ECONOMÍA


## UNIDADES DE APRENDIZAJE

|  |   |
|--|---|
| <b>1. Unidad de Aprendizaje</b>                | <b>II. Microeconomía</b>  |
| <b>2. Horas Teóricas</b>                       | 10  |
| <b>3. Horas Prácticas</b>                      | 35  |
| <b>4. Horas Totales</b>                        | 45  |
| <b>5. Objetivo de la Unidad de Aprendizaje</b> | El alumno interpretará el comportamiento de la oferta y demanda para la toma de decisiones del mercado. |

| Temas   | Saber  | Saber hacer  | Ser  |
|---------|--|--|--|
| Consumo | <p>Distinguir el concepto de demanda y los elementos para expresarla:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Tabla</li> <li>- Gráfica</li> <li>- Fórmula</li> </ul> <p>Comprender la Ley de la Demanda y sus determinantes:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Gustos</li> <li>- Ingresos</li> <li>- Precio de Bienes Sustitutos</li> <li>- Precio de Bienes Complementarios</li> <li>- Tamaño de la población</li> </ul> <p>Comprender el concepto de elasticidad de la demanda:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Elasticidad del Precio</li> <li>- Elasticidad del Ingreso</li> <li>- Elasticidad Cruzada</li> </ul> | Interpretar el comportamiento de la demanda de bienes y servicios. | <p>Responsable</p> <p>Puntual</p> <p>Honesto</p> <p>Disciplinado</p> <p>Ético</p> <p>Habilidad de comunicarse correctamente</p> <p>Investigador</p> <p>Respetuoso</p> <p>Toma de decisiones</p> <p>Trabajo en equipo</p> |

|                 |  |                                   |                     |   |
|-----------------|--|-----------------------------------|---------------------|---|
| <b>ELABORÓ:</b> | Comité de Directores de la Carrera de TSU en Desarrollo de Negocios área Servicios Posventa Automotriz | <b>REVISÓ:</b>                    | Dirección Académica |  |
| <b>APROBÓ:</b>  | C. G. U. T. y P.   | <b>FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:</b> | Septiembre de 2017  |   |


| Temas      | Saber   | Saber hacer  | Ser   |
|------------|---|--|---|
| Producción | <p>Distinguir el concepto de oferta y los elementos para expresarla:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Tabla</li> <li>- Gráfica</li> <li>- Fórmula</li> </ul> <p>Comprender la Ley de la Oferta y sus determinantes:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Costos</li> <li>- Técnicas de Producción</li> <li>- Impuestos</li> <li>- Subsidios</li> <li>- Número de oferentes</li> </ul> <p>Comprender el concepto de elasticidad de la oferta:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Elasticidad del Precio</li> </ul> | <p>Interpretar el comportamiento de la oferta de bienes y servicios.</p> | <p>Responsable</p> <p>Puntual</p> <p>Honesto</p> <p>Disciplinado</p> <p>Ético</p> <p>Habilidad de comunicarse correctamente</p> <p>Investigador</p> <p>Respetuoso</p> <p>Toma de decisiones</p> <p>Trabajo en equipo</p>                  |
| Mercado    | <p>Identificar el punto de equilibrio del mercado:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Precio de Equilibrio</li> <li>- Cantidad de Equilibrio</li> <li>- Escasez</li> <li>- Excedentes</li> </ul> <p>Distinguir los tipos de mercado:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Por área geográfica</li> <li>- En función a lo que se ofrece</li> <li>- Con base en los satisfactores</li> <li>- Según el tiempo de formación del precio</li> <li>- De acuerdo a la competencia</li> <li>- Informal e ilegal</li> </ul>             | <p>Determinar el punto de equilibrio del mercado.</p>                    | <p>Responsable</p> <p>Puntual</p> <p>Honesto</p> <p>Disciplinado</p> <p>Ético</p> <p>Analítico</p> <p>Habilidad de comunicarse correctamente</p> <p>Investigador</p> <p>Respetuoso</p> <p>Toma de decisiones</p> <p>Trabajo en equipo</p> |

|                 |  |                                   |                     |   |
|-----------------|--|-----------------------------------|---------------------|---|
| <b>ELABORÓ:</b> | Comité de Directores de la Carrera de TSU en Desarrollo de Negocios área Servicios Posventa Automotriz | <b>REVISÓ:</b>                    | Dirección Académica |  |
| <b>APROBÓ:</b>  | C. G. U. T. y P.   | <b>FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:</b> | Septiembre de 2017  |   |

# ECONOMÍA

## PROCESO DE EVALUACIÓN

| Resultado de aprendizaje  | Secuencia de aprendizaje   | Instrumentos y tipos de reactivos      |
|---|--|--|
| <p>A partir de un caso práctico, elaborar un reporte de punto de equilibrio del mercado que contenga:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Precio de Equilibrio</li> <li>- Cantidad de Equilibrio</li> <li>- Escasez</li> <li>- Excedente</li> <li>- Análisis de la Demanda:</li> <li>- Conclusiones y recomendaciones</li> </ul> | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Comprender el concepto de demanda y los elementos para expresarla.</li> <li>2. Interpretar la Ley de la demanda, sus determinantes y elasticidades.</li> <li>3. Comprender el concepto de la oferta y los elementos para expresarla.</li> <li>4. Interpretar la Ley de la oferta, sus determinantes y Elasticidad.</li> <li>5. Determinar el punto de equilibrio del mercado.</li> </ol> | <p>Estudio de casos</p> <p>Rúbrica</p> |

|                 |  |                                   |                     |   |
|-----------------|--|-----------------------------------|---------------------|---|
| <b>ELABORÓ:</b> | Comité de Directores de la Carrera de TSU en Desarrollo de Negocios área Servicios Posventa Automotriz | <b>REVISÓ:</b>                    | Dirección Académica |  |
| <b>APROBÓ:</b>  | C. G. U. T. y P.   | <b>FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:</b> | Septiembre de 2017  |   |


# ECONOMÍA

## PROCESO ENSEÑANZA APRENDIZAJE

| Métodos y técnicas de enseñanza   | Medios y materiales didácticos  |
|---|---|
| Análisis de casos<br>Discusión en grupo<br>Realización de trabajos de investigación | Materiales impresos<br>Equipo multimedia<br>Internet<br>Biblioteca digital<br>Pintarrón |

## ESPACIO FORMATIVO

| Aula | Laboratorio / Taller | Empresa |
|------|----------------------|---------|
| X    |                      |         |

|                 |  |                                   |                     |   |
|-----------------|--|-----------------------------------|---------------------|---|
| <b>ELABORÓ:</b> | Comité de Directores de la Carrera de TSU en Desarrollo de Negocios área Servicios Posventa Automotriz | <b>REVISÓ:</b>                    | Dirección Académica |  |
| <b>APROBÓ:</b>  | C. G. U. T. y P.   | <b>FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:</b> | Septiembre de 2017  |   |



# ECONOMÍA


## UNIDADES DE APRENDIZAJE

|  |   |
|--|---|
| <b>1. Unidad de Aprendizaje</b>                | <b>III. Macroeconomía</b>   |
| <b>2. Horas Teóricas</b>                       | 10  |
| <b>3. Horas Prácticas</b>                      | 20  |
| <b>4. Horas Totales</b>                        | 30  |
| <b>5. Objetivo de la Unidad de Aprendizaje</b> | El alumno interpretará el comportamiento de la oferta y demanda para la toma de decisiones del mercado. |

| Temas              | Saber  | Saber hacer   | Ser   |
|--------------------|--|---|---|
| Política Fiscal    | <p>Identificar el concepto de política fiscal, los ciclos económicos, las fuentes de financiamiento del estado y presupuesto.</p> <p>Distinguir la clasificación de la política fiscal:<br/>- Expansiva y contractiva.</p>   | Valorar la pertinencia de la política fiscal en la realización de actividades comerciales.    | <p>Responsable</p> <p>Puntual</p> <p>Honesto</p> <p>Disciplinado</p> <p>Ético</p> <p>Analítico</p> <p>Habilidad de comunicarse correctamente</p> <p>Investigador</p> <p>Respetuoso</p> <p>Toma de decisiones</p> <p>Trabajo en equipo</p> |
| Política Monetaria | <p>Identificar el concepto de política monetaria, tipo de cambio, tipos de dinero, funciones del dinero y del banco central.</p> <p>Distinguir la clasificación de la política monetaria:<br/>- Expansiva y contractiva.</p> | Valorar la pertinencia de la política monetaria en la realización de actividades comerciales. | <p>Responsable</p> <p>Puntual</p> <p>Honesto</p> <p>Disciplinado</p> <p>Ético</p> <p>Analítico</p> <p>Habilidad de comunicarse correctamente</p> <p>Investigador</p> <p>Respetuoso</p> <p>Toma de decisiones</p> <p>Trabajo en equipo</p> |

|                 |  |                                   |                     |  |
|-----------------|--|-----------------------------------|---------------------|--|
| <b>ELABORÓ:</b> | Comité de Directores de la Carrera de TSU en Desarrollo de Negocios área Servicios Posventa Automotriz | <b>REVISÓ:</b>                    | Dirección Académica |  |
| <b>APROBÓ:</b>  | C. G. U. T. y P.   | <b>FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:</b> | Septiembre de 2017  |  |


| Temas              | Saber  | Saber hacer                                     | Ser  |
|--------------------|--|---|--|
| Cuentas Nacionales | Identificar el concepto de cuentas nacionales y su clasificación:<br>- Cuenta de producto e Ingreso Nacional<br>- Cuenta de flujo de fondo<br>- Matriz de insumo y producto<br>- Balanza de pagos<br>- Balanza comercial | Detectar oportunidades comerciales de negocios. | Responsable<br>Puntual<br>Honesto<br>Disciplinado<br>Ético<br>Analítico<br>Habilidad de comunicarse correctamente<br>Investigador<br>Respetuoso<br>Toma de decisiones<br>Trabajo en equipo |

|                 |  |                                   |                     |   |
|-----------------|--|-----------------------------------|---------------------|---|
| <b>ELABORÓ:</b> | Comité de Directores de la Carrera de TSU en Desarrollo de Negocios área Servicios Posventa Automotriz | <b>REVISÓ:</b>                    | Dirección Académica |  |
| <b>APROBÓ:</b>  | C. G. U. T. y P.   | <b>FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:</b> | Septiembre de 2017  |   |

# ECONOMÍA

## PROCESO DE EVALUACIÓN

| Resultado de aprendizaje  | Secuencia de aprendizaje   | Instrumentos y tipos de reactivos |
|---|--|-----------------------------------|
| A partir de un caso práctico, elaborar un ensayo sobre la pertinencia de realizar negocios en un país, que contenga:<br>- Valoración de la política fiscal<br>- Valoración de la política monetaria<br>- Análisis de las cuentas nacionales<br>- Conclusiones y recomendaciones | <ol style="list-style-type: none"><li>1. Comprender los ciclos económicos y su clasificación.</li><li>2. Identificar el concepto de política fiscal y sus elementos.</li><li>3. Identificar el concepto de política monetaria y sus elementos.</li><li>4. Interpretar las cuentas nacionales elementales.</li><li>5. Analizar la política fiscal, monetaria y nacional de un país.</li></ol> | Estudio de casos<br><br>Rúbrica   |

|                 |  |                                   |                     |   |
|-----------------|--|-----------------------------------|---------------------|---|
| <b>ELABORÓ:</b> | Comité de Directores de la Carrera de TSU en Desarrollo de Negocios área Servicios Posventa Automotriz | <b>REVISÓ:</b>                    | Dirección Académica |  |
| <b>APROBÓ:</b>  | C. G. U. T. y P.   | <b>FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:</b> | Septiembre de 2017  |   |


# ECONOMÍA

## PROCESO ENSEÑANZA APRENDIZAJE

| Métodos y técnicas de enseñanza   | Medios y materiales didácticos  |
|---|---|
| Análisis de casos<br>Discusión en grupo<br>Realización de trabajos de investigación | Materiales impresos<br>Equipo multimedia<br>Internet<br>Biblioteca digital<br>Pintarrón |

## ESPACIO FORMATIVO


| Aula | Laboratorio / Taller | Empresa |
|------|----------------------|---------|
| X    |                      |         |

|                 |  |                                   |                     |   |
|-----------------|--|-----------------------------------|---------------------|---|
| <b>ELABORÓ:</b> | Comité de Directores de la Carrera de TSU en Desarrollo de Negocios área Servicios Posventa Automotriz | <b>REVISÓ:</b>                    | Dirección Académica |  |
| <b>APROBÓ:</b>  | C. G. U. T. y P.   | <b>FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:</b> | Septiembre de 2017  |   |


## ECONOMÍA

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

| Capacidad  | Criterios de Desempeño  |
|--|---|
| Diagnosticar la situación de la empresa a través del uso de herramientas financieras, administrativas y de investigación, así como análisis de las áreas funcionales, para planificar el proceso de comercialización | <p>Elabora un diagnóstico de la empresa que incluya:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Filosofía organizacional</li> <li>- Objetivos organizacionales</li> <li>- Análisis financiero:               <ul style="list-style-type: none"> <li>- Método Vertical                   <ul style="list-style-type: none"> <li>* Razones financieras</li> <li>* Porcientos integrales</li> <li>* Punto crítico</li> </ul> </li> <li>- Método horizontal                   <ul style="list-style-type: none"> <li>* Tendencias</li> <li>* Variaciones porcentuales</li> </ul> </li> </ul> </li> <li>- Capacidad instalada</li> <li>- Posicionamiento en el mercado</li> <li>- Análisis del producto</li> <li>- Canales de distribución</li> <li>- Competitividad de la fuerza de ventas</li> <li>- Comportamiento de la cartera de clientes</li> <li>- Percepción de los públicos</li> <li>- Identifica fortalezas y debilidades.</li> </ul> |
| Determinar el posicionamiento de la competencia mediante el estudio de sus ventajas competitivas, debilidades, uso de métodos y técnicas, para identificar las oportunidades de la organización en el mercado.       | <p>Entrega un análisis de la competencia que contenga:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Participación en el mercado</li> <li>- Posicionamiento en el mercado</li> <li>- Matriz de ventajas competitivas y comparativas:               <ul style="list-style-type: none"> <li>- precio,</li> <li>- Calidad del producto,</li> <li>- Calidad en el servicio,</li> <li>- Canales de distribución,</li> <li>- Tiempo de entrega,</li> <li>- Publicidad,</li> <li>- Condiciones de pago,</li> <li>- Seguimiento posventa</li> <li>- Análisis e interpretación de resultados</li> <li>- Detección de oportunidades</li> </ul> </li> </ul>   |

|                 |  |                                   |                     |   |
|-----------------|--|-----------------------------------|---------------------|---|
| <b>ELABORÓ:</b> | Comité de Directores de la Carrera de TSU en Desarrollo de Negocios área Servicios Posventa Automotriz | <b>REVISÓ:</b>                    | Dirección Académica |  |
| <b>APROBÓ:</b>  | C. G. U. T. y P.   | <b>FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:</b> | Septiembre de 2017  |   |


| Capacidad  | Criterios de Desempeño   |
|--|--|
| Realizar investigaciones de mercado nacionales e internacionales mediante un análisis del entorno y el uso de métodos cuantitativos y cualitativos, para la toma de decisiones comerciales | Presenta un informe de la investigación de mercados que contenga:<br>- Resumen Ejecutivo<br>- Planteamiento de la Investigación (problema, objetivo, hipótesis, metodología de la investigación, propuesta técnica, instrumento para la recolección de información)<br>- Recolección y tratamiento de datos<br>- Análisis e Interpretación de Resultados<br>- Conclusiones y Recomendaciones |
| Formular ideas de negocios nacionales e internacionales a través de la metodología de proyectos de negocios, para aprovechar las oportunidades detectadas                                  | Presenta un anteproyecto a nivel perfil que contenga:<br>Resumen Ejecutivo<br>Definición del bien o servicio<br>Análisis de Mercado<br>Análisis Técnico:<br>- Organizacional,<br>- Legal,<br>- Producción,<br>- Impacto Ambiental<br>Análisis Financiero<br>Análisis de pre factibilidad<br>Conclusiones   |
| Elaborar programas de ventas con base en pronósticos de ventas, y mediante el análisis de recursos y el diseño de estrategias, para lograr las metas comerciales.                          | Elabora un programa de ventas que contenga:<br>- Pronóstico<br>- Objetivos<br>- Metas<br>- Estrategias<br>- Presupuestos<br>- Calendarización de Actividades   |

|                 |  |                                   |                     |   |
|-----------------|--|-----------------------------------|---------------------|---|
| <b>ELABORÓ:</b> | Comité de Directores de la Carrera de TSU en Desarrollo de Negocios área Servicios Posventa Automotriz | <b>REVISÓ:</b>                    | Dirección Académica |  |
| <b>APROBÓ:</b>  | C. G. U. T. y P.   | <b>FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:</b> | Septiembre de 2017  |   |

# ECONOMÍA

## FUENTES BIBLIOGRÁFICAS

| <b>Autor</b>                | <b>Año</b> | <b>Título del Documento</b>                      | <b>Ciudad</b>                         | <b>País</b> | <b>Editorial</b>                                   |
|-----------------------------|------------|--|---------------------------------------|-------------|--|
| Dornbusch, Rudiger          | (2015)     | <i>Macroeconomía</i>                             | Ciudad de México                      | México      | Mc Graw-Hill Education<br>ISBN: 9786071512680      |
| García Fonseca, Cándido     | (2012)     | <i>Microeconomía: aplicación para la empresa</i> | Ciudad de México                      | México      | Trillas<br>ISBN: 9786071707512                     |
| Karl E. Case<br>Ray C. Fair | (2012)     | <i>Principios de Microeconomía</i>               | Naucalpan de Juárez, Estado de México | México      | Pearson Education<br>ISBN: 9786073212397           |
| Parkin, Michael             | (2014)     | <i>Economía</i>                                  | Naucalpan de Juárez, Estado de México | México      | Pearson Education<br>ISBN:9786073222815            |
| Silvestre Méndez, José      | (2013)     | <i>Fundamentos de Economía</i>                   | Ciudad de México                      | México      | Mc Graw-Hill Interamericana<br>ISBN: 9786071509819 |

|                 |  |                                   |                     |   |
|-----------------|--|-----------------------------------|---------------------|---|
| <b>ELABORÓ:</b> | Comité de Directores de la Carrera de TSU en Desarrollo de Negocios área Servicios Posventa Automotriz | <b>REVISÓ:</b>                    | Dirección Académica |  |
| <b>APROBÓ:</b>  | C. G. U. T. y P.   | <b>FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:</b> | Septiembre de 2017  |   |