



INSTITUTO DE ESTUDIOS UNIVERSITARIOS



CREACIÓN DE EMPRESAS EN CHIAPAS

PRESENTA:

ING. FRANCISCO ALEJANDRO VAZQUEZ CONSTANTINO.

CATEDRÁTICO:

DOCTORA. CAROLINA GÓMEZ HINOJOSA.

MATERIA:

ADMINISTRACIÓN MODERNA

TUXTLA GUTIERREZ, CHIAPAS A SEPTIEMBRE DE 2011.

INTRODUCCIÓN

Fomentar el Espíritu Emprendedor en nuestra sociedad, con la implementación, el desarrollo y el fortalecimiento de un programa que incentive la cultura empresarial en el Estado, esto es, sin lugar a dudas, una de las mejores estrategias para consolidar el desarrollo económico y social, ya que existe una relación directa entre la actividad emprendedora con la creación de empresas; la generación de nuevas fuentes de trabajo; la expansión de los mercados y la competitividad.

Hoy como nunca, la capacidad competitiva de las empresas depende en gran medida del conocimiento y la competitividad de su capital humano. Es el de capacitación a empresas e instituciones del sector público y privado, entre los que se encuentran cursos, talleres y diplomados; diseñados en términos de su contenido y metodología para cubrir las necesidades de los Empresarios-Emprendedores.

La capacitación ha demostrado ser un medio muy eficaz para hacer productivas a las personas, su eficacia se ha demostrado en más del 80% de todos los programas de capacitación. No obstante, no se debe dar por hecho que exista una relación causal entre el conocimiento impartido o las destrezas enseñadas y el aumento significativo de la productividad. Se deben impartir programas diseñados para transmitir información y contenidos relacionados específicamente al puesto de trabajo o para imitar patrones de procedimientos. Los futuristas afirman que el personal requerirá capacitación muchas veces durante toda su vida laboral. La mayoría de las personas disfrutan la capacitación y la consideran útil para su carrera.

El desarrollo de los recursos humanos es central ante el reto tan importante que las empresas enfrentan en este mundo globalizado y competitivo. La capacitación y desarrollo del recurso humano es una estrategia empresarial importante, que deben acompañar a los demás esfuerzos de cambio que las organizaciones llevan adelante; dentro de un breve diagnóstico al Empresario-Emprendedor, se puede determinar su necesidad real. Supongamos el siguiente ejemplo: Un empresario acude a México Emprende con la idea de que necesita un nuevo equipo para realizar más rápido alguna actividad, después de la evaluación, se determina que lo que no necesariamente requiere

es un nuevo equipo, sino una capacitación de cómo reducir de forma eficiente su tiempo de producción.

La capacitación empresarial es fundamental en toda organización, mediante ella, los colaboradores aprenden cosas nuevas, crecen individualmente, establecen relaciones con otros individuos, coordinan el trabajo a realizar, se ponen de acuerdo para introducir mejoras, etc.; en otras palabras, les conviene tanto al colaborador como a la empresa, por cuánto los colaboradores satisfacen sus propias necesidades y por otra parte, ayudan a las organizaciones a alcanzar sus metas; como podrá apreciarse, la capacitación y desarrollo comienza con una inversión donde las empresas deberán poner atención e invertir más, para lograr con eficiencia y rentabilidad mejores logros.

ANTECEDENTES

Toda persona con las habilidades y cualidades de iniciar un proyecto, trabajar en él para concretizarlo, establecer estrategias para lograr metas y alcanzar objetivos trazados, y capacidad de auto aprendizaje para los negocios, definitivamente lo consideramos un emprendedor.

Todos en algún momento en nuestra vida, mostramos cualidades para emprender, sin embargo, por factores externos se fomenta el temor de iniciar algo por cuenta propia y muchos de ellos provienen de la propia familia, por tal razón, el emprendedor debe tener la capacidad de transformar todas esas impresiones y enfocarse en su plan de vida como emprendedor-empresario. Para quienes han decidido este gran reto de emprender, deben crear nuevos paradigmas que le indiquen que es el camino adecuado, lleno de retos y experiencias que permitirá ser exitoso en el mundo empresarial.

Cuando preguntamos quién gana más, un empresario o un empleado? Por lo regular la respuesta será: un empresario, es por ello que entre otros, a los universitarios y académicos, la pregunta a realizar es, ¿por qué empeñarnos en seguir formando o formarse como empleados?, según la filosofía del cuadrante del flujo de dinero que formula Robert Kiyosaki¹ en la serie de libros de Padre Rico, Padre Pobre, establece que existen diferentes cuadrantes, diferentes personas, por ejemplo: El cuadrante “E”

¹ El cuadrante del Flujo de Dinero. Robert T Kiyosaki. Time & Money Network Editions 2002.

(empleado) identifican a personas que les gusta sentirse seguros y verlo por escrito; en el cuadrante “A” (autoempleado), la importancia de ser autosuficientes, ser su propio patrón y la independencia es el común denominador de estas personas, hacerlo por cuenta propia, les gusta estipular el dinero que ganan; En el cuadrante “D” encontramos a las personas que les gusta de rodearse de gente inteligente de todos los cuadrantes, el lema es “¿Por qué hacerlo tú mismo cuando puedes contratar a alguien que lo haga por ti y pueda hacerlo mejor?”. En el cuadrante “I” (inversionista) es el lugar favorito de los ricos, si alguien quiere ser rico, debe estar en este cuadrante, los inversionistas ganan dinero a partir del dinero, no tienen que trabajar porque su dinero está trabajando para ellos.

Un emprendedor debe tomar en cuenta que requiere conocimientos básicos y especializados en varios tópicos, entre otros las siguientes: sociedades mercantiles, Financiamiento, Dividendos, Capital Intelectual, Asociatividad, Sistemas de Producción y Comercialización, Normalización y Certificación, Sistemas de Contabilidad, Costos y Finanzas, Inventarios, Mercadotecnia, Legislación laboral y fiscal, Ecotecnologías, Gobierno corporativo, Aseguramiento de Calidad, Cámaras Empresariales, Indicadores de Gestión, Administración, Imagen Corporativa, Mercado Meta, Competencia, Contratos, Comercio Exterior.

Es fundamental comprender etimológicamente el término holismo, que es la doctrina que propugna la concepción de cada realidad como un todo distinto de la suma de las partes que lo componen. Representa la práctica del todo o de la integralidad. Su raíz holos, procede del griego y significa “todo”, “íntegro”, “entero”, “completo” y el sufijo ismose, emplea para designar una doctrina o práctica².

Es por ello, que el emprendedor-empresario debe contar con un modelo holístico para la creación de empresas, en donde se conjuguen todos los pilares necesarios para una empresa exitosa, rentable y próspera de clase mundial, que verdaderamente mejore la calidad de vida de todos los que en ella participan.³

² Real Academia Española. <http://buscon.rae.es>

³ Modelo holístico para la creación de Empresas.- Enrique Alberto Vázquez Constantino.

ANÁLISIS DE CONTENIDO

Concepción de la idea, investigación y aplicación tecnológica.

La primera fase consiste cuando el emprendedor identifica una necesidad de la sociedad, analiza las diferentes formas existentes de satisfacerlas, y determina que tiene la idea de generar un nuevo producto, sistema, proceso o servicio el cual es innovador y que tiene perspectivas de éxito en el mercado para desarrollarlo.

Aquí es fundamental el apoyo al emprendedor, por parte de los diferentes centros de investigación científica, desarrollo tecnológico, universidades, empresas y gobierno, para realizar el desarrollo tecnológico e investigación necesaria que demuestre la viabilidad técnica del proyecto, se cuente con pruebas de laboratorio en su caso y los prototipos de productos que saldrán al mercado.

Es conocido el alto distanciamiento que existe entre el sector productivo, los centros de investigación, universidades, gobierno y los emprendedores, es por ello fundamental fomentar esta interacción entre estas partes, existen casos aislados de éxito, como lo ha desarrollado por más de una década el Grupo de Investigación Científica y Desarrollo Tecnológico, AC, quienes durante todo estos años, ha propiciado el ambiente para acelerar y concretizar las ideas de nuevas tecnologías por parte de universitarios e investigadores al mercado nacional e internacional.

Hemos recibido influencia del extranjero que conlleva a la creación de incubadoras de empresas, que por supuesto han tenido casos de éxito, sin embargo, el concepto de incubadoras indica que una empresa nació mal y por eso debe incubarse, si se hace una analogía, con el nacimiento de un hijo, les pregunto, ¿quién de ustedes anhela que su hijo o hija al nacer, lo coloquen en una incubadora?, por supuesto la respuesta es no, ya que todos anhelamos que nazca bien.

Retomando los comentarios anteriores, se propone que el emprendedor sea apoyado por Centros de Acompañamiento Holístico del Emprendedor, que consiste en acompañar hombro a hombro por mentores, expertos en diferentes áreas del conocimiento que permitan crear empresas de éxito, con misión y visión clara y definida, así como establecer estrategias y acciones para el logro de metas y objetivos acordes a su filosofía y normas de operación.

El emprendedor en caso de no pertenecer a alguno de estos centros, es importante que contacte a uno de ellos, ahora no importa en qué lugar del planeta te encuentres, a través

de los medios electrónicos, puedes tener acceso a ellos, El camino en solitario, se hace menos prometedor.

Asociación.

La segunda fase, consiste en contar con los elementos para seleccionar las personas que acompañarán al emprendedor en la empresa, para ello el emprendedor, debe conocer que en México existe la posibilidad de realizar actividades empresariales³ de manera individual conocido como persona física o en algunas de las especies de sociedades mercantiles que establece la normatividad.

Hacer negocios en sociedad tiene varias ventajas, entre ellas, permite aprovechar de los socios o accionistas, sus inversiones, conocimientos y experiencias de negocios, relaciones y contactos de negocios y gubernamentales, así como la imagen corporativa hacia clientes. Cabe señalar que también en términos patrimoniales del emprendedor, ya que en su caso, la responsabilidad económica únicamente corresponde al monto de las aportaciones realizadas a la sociedad y no con todo su patrimonio personal como sucedería como persona física.

En la legislación mexicana, existen diferentes tipos de sociedades y es muy importante seleccionar por parte del emprendedor, cuál de ellas es la que se adapta a sus necesidades y objetivos de su empresa.

Las sociedades mercantiles podemos identificar dos clases, las sociedades de personas y las de capital, de manera clara esta clasificación se realiza con base al nivel de importancia que se tiene al invitar a las personas a integrarse a la sociedad, si es más por el dinero o por lo que representa la persona, para comprenderlo mejor se explicará cómo se integra el capital social de estas dos clases de sociedades.

El capital social de las sociedades conocidas como de personas, su capital social se integra por partes sociales⁴, que representan las aportaciones realizadas por los socios, y las sociedades de capital, su capital social se divide en acciones⁵, que representan las aportaciones realizadas por los accionistas.

¿Qué pasaría si uno de las personas clave en la sociedad decide vender sus acciones o de pronto te encuentras a un nuevo accionista en tu empresa? ahí radica la importancia de conocer qué objetivos tenemos al formar una sociedad, si lo que nos interesa es el dinero y no tanto quién forma parte de la empresa, si necesitamos vender libremente y sin

³ Código Fiscal de la Federación. Artículo 16. Vigente en México para el ejercicio fiscal 2011.

⁴ Ley General de Sociedades Mercantiles artículo 58 y 62 vigente en México en 2011.

⁵ Ley General de Sociedades Mercantiles artículo 111 vigente en México en 2011.

necesidad de pedir permiso a la sociedad (siempre que no se establezca lo contrario) las acciones que tengamos de una empresa, la opción es una sociedad de capital, como el caso de la sociedad anónima; en caso de que lo importante es proteger el grupo de socios que forman parte de la sociedad, que se limite o sea exclusiva la participación de cierto grupo de personas en la sociedad, la opción definitivamente será una sociedad de personas, como el caso de la sociedad de responsabilidad limitada.

Por lo anterior, el determinar el tipo de sociedad que crearás para el desarrollo de las actividades empresariales que realices es prioritario, ya que te permitirá invitar a las personas adecuadas que sumen a tu proyecto, con una filosofía del ganar-ganar, crecer-crecer.

Plan de Negocios.

La tercera fase, el plan de negocios, es parte del proceso del desarrollo de la empresa, consiste en escribir en un documento el plan de acción que lleve al emprendedor a establecer su empresa con éxito, obviamente deberá ser escrito y reescrito varias veces, no es un documento que debe tomarse a la ligera, es donde el emprendedor de manera honesta, clara, objetiva plantea los diferentes escenarios que pudieran presentarse y en ella el emprendedor describe en qué consiste su negocio, las bases de su empresa como filosofía, misión, visión, valores, principios, así también se reflejan los resultados de los diferentes estudios realizados, entre ellos, el de mercado, el técnico, el financiero y el organizacional.

Se sugiere contar con un plan de negocios ejecutivo, el cual le servirá al emprendedor usarlo en las diferentes reuniones de negocios que tenga con prospectos de inversionistas o instituciones gubernamentales o privadas que puedan financiar el proyecto, ya que este tipo de reuniones por lo regular se realizan en pocos minutos. El objetivo de este plan de negocios ejecutivo es brindar información breve pero muy atractiva de la viabilidad del proyecto, que permita al interlocutor tener una idea clara y objetiva de los objetivos, metas y propósitos del emprendedor.

Fondear el proyecto

La característica principal del emprendedor es que tiene la habilidad de crear, de hacer, de cumplir, de hacer realidad una idea, y el generar recursos económicos o materiales suficientes para fondear el proyecto es el gran reto a superar. Para ello debe tener en mente los datos obtenidos del estudio financiero, entre otros, el monto requerido de inversión, la tasa interna de rendimiento, la tasa del retorno de la inversión, el periodo de recuperación de la inversión, ventas estimadas, costos y gastos estimados, punto de equilibrio y flujos de efectivo.

Debe realizar una lista de prospectos, es decir, personas que considere que tienen la posibilidad y la disposición de invertir.

Vender un bien material es relativamente sencillo, ya que el comprador ve el bien, lo analiza y luego de valorar sus características lo adquiere, sin embargo, vender una idea o aire, como tradicionalmente se dice, es la actividad que el emprendedor realiza cuando está en la búsqueda a las personas del cuadrante de los inversionistas que estén interesados en adquirir las acciones o partes sociales de la empresa en donde se desarrollarán las actividades empresariales.

Esta labor es ardua, en ocasiones se recomienda en fraccionar el monto requerido de inversión, con la finalidad que sea más fácil para las personas comprar dichas acciones o partes sociales. En algunas ocasiones es más fácil encontrar a diez personas que aporten la totalidad de la inversión a que una o dos personas lo hagan.

Pero qué hacer cuando el emprendedor no cuenta con la liquidez suficiente para echar andar el proyecto y el cien por ciento del recurso necesario para invertir se obtiene de aportaciones de socios o acciones, esto significaría que el emprendedor no tendría participación de acciones o partes sociales de la sociedad que está creando, para ello, se sugiere fijar una prima en venta de acciones para los que adquieran esas partes sociales, con la finalidad de proteger la participación del emprendedor en la sociedad. Por ejemplo, si se requiere una inversión de \$1,000,000.00 (un millón de pesos MN), y encuentra cuatro accionistas que cada uno de ellos invertirá \$250,000.00 (doscientos cincuenta mil pesos MN); eso significaría que el emprendedor no tendría participación en la sociedad en el supuesto que el cien por ciento de la inversión sea lo que se estableció como capital social; para evitar esta situación se plantea la existencia de una prima en venta de acciones de \$50,000.00 (cincuenta mil pesos MN) a cada uno de los accionistas y que el capital social que asciende al monto requerido de inversión se dividirá en cinco partes iguales, es decir, los cuatro inversionistas más el emprendedor, lo que significa que cada uno de ellos, aportará al capital social \$200,000.00 (doscientos mil pesos MN); al sumar las cuatro aportaciones encontramos que harían falta \$200,000.00 (doscientos mil pesos MN) para cubrir las necesidades del proyecto, el cual, dicho recurso podrá cubrirse con los recursos provenientes de la prima en venta de acciones que recibe el emprendedor de los accionistas que asciende a ese mismo monto. Esta estrategia permitió cubrir las necesidades económicas del proyecto y se capitalizó con acciones de la empresa el conocimiento del emprendedor.

Capital Intelectual, Normalización y Certificación.

Los últimos datos generados por el Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial (IMPI), señalan que en el 2009 se registraron 14,000 patentes de los cuales el 5.5% de ellas son registrados por inventores mexicanos, el resto son de empresas transnacionales que registran sus inventos en nuestro país.⁶

Para capitalizar el valor del desarrollo tecnológico se necesario registrarlo ante los organismos que protegen el capital intelectual, es por ello que el emprendedor debe contar con una estrategia y un protocolo de investigación acorde a los requerimientos del IMPI, con la finalidad que facilite el registro de las patentes, modelos de utilidad o diseños industriales que haya desarrollado.

Una vez realizado los trámites de registro, también es fundamental acercarse a los organismos normalizadores y certificadores relacionados al objeto de la empresa, ya que en la actualidad la mayoría de las empresas del sector privado y la totalidad de las dependencias y entidades de la administración pública requieren para sus adquisiciones de productos que cumplan con las normas de calidad mexicana y certificados de cumplimiento de estándares de calidad.

El certificado ISO 9001:2008⁷ o ISO 14000⁸, son de los certificados más reconocidos a nivel mundial y por ende en nuestro país en donde se valida que los procesos establecidos en una empresa, persiguen y aseguran la calidad señalada en cada uno de los productos, así también se cumplen con características de asegurar el ser amigable con el medio ambiente.

Los certificados de calidad mexicana se clasifican en dos, las Normas Oficiales Mexicanas (NOM) y las Normas Mexicanas (NMX)⁹, ambas son otorgadas cuando se cumplen los requerimientos de calidad aceptables en nuestro país y éstas se hayan realizado en laboratorios acreditados por la Entidad Mexicana de Acreditación (EMA)¹⁰.

⁶ ¿Quiénes son los líderes en patentes en México?

<http://registrar.marcasyderechos.com/general/%C2%BFquienes-son-los-lideres-en-patentes-en-mexico/>

⁷ ISO 9001:2008, *Quality management systems – Requirements*. www.iso.org

⁸ ISO 14000, **Environmental management**

⁹ Para conocer qué NOM o NMX estás obligado a cumplir visita la siguiente página de la Secretaría de Economía <http://www.economia-noms.gob.mx/noms/inicio.do>

¹⁰ Para conocer qué laboratorio puede realizar tus pruebas de calidad, consulta la siguiente página de la Entidad Mexicana de Acreditación. <http://www.ema.org.mx/ema/ema/index.php>

El contar con los certificados ISO 9001:2008 y el certificado NOM o NMX, independientemente de que fortalece y coadyuva en el aseguramiento de la calidad de tus productos o servicios, garantiza tu participación en las licitaciones que realicen los diferentes órdenes de gobierno.

Formalización y Negocio en Marcha.

La gran apertura al público en general y empezar a vender es de los momentos más recordados y emocionantes para el emprendedor, sin embargo para que esto suceda, debemos establecer los sistemas de negocio que permitan satisfacer las necesidades del cliente de manera óptima, rentable y efectiva.

Los sistemas que debemos establecer, están los de comercialización, de producción, contables, de administración de inventarios, de aseguramiento de calidad, de dirección y administración de recursos, de créditos, entre otros.

Parte medular es la selección, contratación e inducción al personal, es muy probable que al inicio en tu empresa sean pocas personas y el emprendedor tenga que ocupar diferentes roles, desde personal de limpieza hasta director general; sin embargo, se debe contar con la adecuada planeación del personal óptimo y las estrategias que se deberá tomar en cada una de las etapas de la vida de la empresa.

Recordemos que una de las finalidades del emprendedor en un modelo holístico de creación de empresas, es importante cumplir con diferentes expectativas que tiene la sociedad del emprendedor, ya que se espera que verdaderamente reactive la economía, tenga planes justos de sueldos y prestaciones, que se fortalezca el saber vivir bien en cada uno de sus colaboradores y que se sepa optimizar y despertar todo el talento de las personas que trabajen en la empresa.

La compra de los materiales, equipo, maquinaria, mobiliario debe realizarse acorde a la política establecida en el plan de negocios, recordemos que en nuestro país y en los grupos de investigación e universidades podemos encontrar opciones muy interesantes para el desarrollo de la maquinaria y equipo, así como una serie de desarrollos tecnológicos que permitan optimizar los recursos y reconocer el desarrollo tecnológico propio.

Se deben cumplir con lo establecido en las diferentes leyes fiscales, de salud y de economía, para el inicio de la empresa, por tal motivo es importante acercarse a expertos en el área para realizar todas las inscripciones necesarias por ejemplo al Servicio de

Administración Tributaria, Instituto Mexicano de Seguridad Social, Instituto del Fondo Nacional para el Ahorro de los Trabajadores, Secretarías de Hacienda locales, entre otros.

La parte financiera debe ser pilar de la información del emprendedor sobre su empresa, su sistema financiero, debe establecerlo con la finalidad que cuente con información oportuna, confiable y verificable, y deberá cumplir con lo establecido en las normas de información financiera, emitido por el Consejo Mexicano para la Investigación y Desarrollo de Normas de Información financiera, AC

Contando con todos estos sistemas, el emprendedor pone en marcha la empresa, cabe señalar que estos sistemas deben ir evolucionando conforme las necesidades de la empresa, y deberán estar declarados en los manuales de organización y procedimientos, así como en los reglamentos operativos de la empresa.

Implementación de indicadores de planeación, ejecución, monitoreo y control.

Los indicadores de gestión son esenciales para una adecuada administración de los recursos, si no tenemos claro nuestro objetivo es muy difícil lograrlo, tal como lo relata en su novela Jorge Eliot en Alicia en el país de las maravillas, cuando Alicia le pregunta de qué camino debería tomar, y al recibir la respuesta por parte de ella, que no sabía a dónde iba, sabiamente el gato Seshire le contesta que no importa entonces el camino que tome.

Los indicadores de gestión consiste en contar con un panel de una o dos páginas en donde el emprendedor valora los resultados que va obteniendo en los diferentes rubros y actividades de su empresa, ahí se conoce las razones financieras, de producción, de comercialización, de aseguramiento de calidad, de satisfacción al cliente, de participación en el mercado, y todas las que considere fundamentales tenerlas.

La planeación, es una de las actividades poco cuidadas en las empresas, a veces es más fácil para las personas ejecutar e ir corrigiendo durante la marcha, y muchas veces se pudieron evitar si se hubiera realizado una adecuada planeación de las actividades. Recordemos que existen muchas herramientas de planeación, es muy fácil el utilizarlas.

La labor de ejecución, es la etapa en donde se utiliza el mayor tiempo en las empresas por lo regular, es donde se ejecutan todas las estrategias para el logro de los objetivos, aquí es donde se cristalizan las labores de producción, comercialización, administración de inventarios, administración de liquidez, mercadotecnia, logística, administración de personal, mantenimiento de inmuebles y muebles, compras, participaciones en expos y congresos, atención a medios de comunicación, y muchas más. Por tal motivo es básico

contar con los indicadores que nos puedan señalar los movimientos en cada uno de ellos y de manera oportuna tomar las decisiones necesarias para potencializar los resultados o corregir en caso que se trate de situaciones adversas y que pongan en riesgo el logro de los objetivos.

CONCLUSIÓN.

Para combatir los altos índices de pobreza y delincuencia en el país, se debe trabajar a nivel educativo y productivo, como bien sabemos el Banco Mundial sugiere incentivar a los jóvenes y emprendedores a abrir empresas competitivas, sin embargo la falta de modelos viables y funcionales, hace que no tengamos a la fecha los resultados que queremos, tal lo muestran los indicadores del Banco Mundial en donde nuestra país ocupa el lugar 53 en nuestro planeta de acuerdo al ingreso per cápita.

Se debe aprovechar la investigación científica y desarrollo tecnológico que se realiza en nuestro país y potencializarlos a nivel productivo, que permita generar empresas e ir sustituyendo algunas de las tecnologías que importamos, en deterioro de la economía nacional.

En este trabajo de investigación se propone el MODELO HOLÍSTICO PARA LA CREACIÓN DE EMPRESAS, que consiste en siete fases que lleva al emprendedor desde la concepción de la idea hasta la instalación de indicadores de gestión que permita acelerar el crecimiento de la empresa.

Así también se sugiere la creación de CENTROS DE ACOMPAÑAMIENTO HOLÍSTICO DEL EMPRENDEDOR, con la finalidad de brindarle al emprendedor a través de mentores expertos en diferentes áreas del conocimiento conocimientos y experiencias que faciliten e incrementen las probabilidades de éxito de su empresa.

BIBLIOGRAFÍA

- Ley General de Sociedades Mercantiles.
- Código Fiscal de la Federación.
- Fostering a Global Spirit of Youth Enterprise. Kirsty Baker. Preparatory Briefing Paper for Delegates of the Global Forum on Youth Entrepreneurship. November 2008
- El cuadrante del Flujo de Dinero. Robert T Kiyosaki. Time & Money Network Editions 2002.
- El coach de negocios. Bradley J. Sugars. Mc Graw Hill.2007.
- Retírate joven y rico. Robert Kiyosaki. Edit. Aguilar 2001.