

Nivel 2



Valor del emprendimiento social
y el momento de emprender

Edición 2016

Índice



Introducción	3
Emprendimiento no es concepto único.....	4
Emprender está en tu ADN.....	8
Alianzas, la suma de esfuerzos para lograr la sostenibilidad.....	10
Metodología	12
El círculo del éxito.....	15
Prototipo, el proyecto en tus manos.....	18
Metodología	21
bibliografía.....	24

“Todos los humanos son emprendedores, no porque todos ellos deban crear empresas, sino porque la voluntad de crear esta codificada en el ADN humano”.
Reid Hoffman.

El valor del emprendimiento y el valor de entender

Emprender es un acto de fe, fe en uno mismo, en nuestros sueños, en creer que somos capaces de muchas cosas, es no dejarse derrumbar por las dificultades, es seguir siempre hacia adelante.

Emprender es tener claro un objetivo, elegir un camino y seguirlo hasta el final, podemos tener dudas, miedos, tropiezos, pero lo que no se permite es abandonar nuestros sueños, no importa cuántas veces caigamos siempre debemos ponernos de pie y seguir adelante.

En los últimos años se ha hablado mucho de emprendimiento, emprendedor y emprendedurismo, palabras importantes que al escucharlas lo primero que se viene a la cabeza es “independencia” y “dinero” que no son palabras malas, todo lo contrario, atraen mucho, pero en este nivel vemos el acto de emprender más haya de obtener ganancia e independencia financiera, sino como un proceso de crecimiento personal en donde tienes la oportunidad de conocerte, de ver que te apasiona y seguir ese sueño perdido por la monotonía de la vida.

También en esta sección damos respuesta a dos preguntas que nos inquietan bastante ¿Quiénes tienen la habilidad de emprender? Y ¿En qué momento emprender?, acompáñanos en esta aventura y descubre si realmente tú eres un emprendedor.

Emprendimiento Social



Emprendimiento, no es un concepto único

No existe un concepto único de emprendimiento o un manual claro de cómo ser emprendedor, por lo cual es normal confundir emprendedor con empresario, cuando en realidad la diferencia está bien marcada, esto no quiere decir que no exista un emprendedor-empresario o un empresario-emprendedor, aunque existen más casos del primero.

La palabra emprendimiento proviene del francés entrepreneur (pionero), capacidad de una persona para hacer un esfuerzo adicional por alcanzar una meta u objetivo.

El término de emprendimiento se puede definir desde múltiples visiones, como el desarrollo de un proyecto que persigue un determinado fin económico, político, social,

éste puede ser liderado por una o más personas con actitudes innovadoras y optimistas..., donde los beneficiarios pueden ser un sector de la sociedad o el/los mismos ejecutor/es. El emprendimiento sería la actitud y aptitud de una persona que emprende nuevos retos.

El emprendedor descubre, evalúa y explota oportunidades rentables, tomando en cuenta el riesgo, alerta a las oportunidades y necesidad por la innovación (Alexánder Guzmán Vásquez, 2008); entendiéndose Innovar, como la transformación de conocimiento en nuevos productos y servicios, No es un evento aislado sino la respuesta continua a circunstancias cambiantes.

En esencia y tomando en cuenta lo anterior podemos decir que el emprendedor es quien emprende acciones innovadoras, es aquella persona que se plantea un objetivo o meta y que a pesar de las dificul-

Valor del emprendimiento social y el momento de emprender.

tadas logra llegar a ellas, es quien crea oportunidades y desarrolla sus ideas.

Un emprendedor debe conocerse, saber cuáles son sus habilidades y potenciarlas para emprender en algo que a él le guste y que haga con pasión.

Piensa en algo que te gusta hacer, eso que le dedicarías todo el tiempo del mundo, esa actividad que siempre te ha atraído.

pero llega un momento clave y es cuando saltan del nido, la madre sabe cuándo es el tiempo aunque el polluelo no se sienta capaz, pero en definitiva es su hora.

Igual pasa con nosotros, sabremos que es el momento cuando sentimos inquietud, la necesidad de crecer y no me refiero solo a cre-

cer económicamente, sino a crecer como persona, estaremos listos cuando sintamos la necesidad de hacer algo por los demás.

“No dejes que los ruidos de las opiniones de los demás acallen tu propia voz interior. Y, lo que es más importante, ten el coraje para hacer lo que te dicen tu corazón y tu intuición”

Emprender está en tú ADN

Piensa en una persona emprendedora, fíjate en sus cualidades y que ha realizado para poder emprender, que la hace diferente a nosotros.

Seguro que más de uno pensó en un personaje importante, que sale en la tv o periódicos, personas con premios y reconocimientos, efectivamente ellos son emprendedores, pero si observas detenidamente no son muy diferentes a nosotros, solo que esas personas dejaron sus miedos.

Los emprendedores no son una especie extraña de otro planeta, aunque así los veamos de vez en cuando, la realidad es que todos podemos ser emprendedores, todos tenemos la capacidad de generar ideas e innovar, de ayu-

dar y servir a otras personas, un emprendedor social puede ser cualquier persona capaz de ver las oportunidades ocultas, quien da una respuesta innovadora a una inquietud de la comunidad, lo que nos hace falta es desarrollarlo y no dejar que se duerma nuestra habilidad emprendedora, se deben vencer los aspectos que nos limitan para emprender: el sistema educativo tradicional que nos enseña a ser empleados asalariados y no emprendedores; la familia cuando dirige la formación de los niños/as por estereotipos y no estimula las habilidades e imaginación que al final desembocan en problemas mayores como la falta de confianza en sí mismo y el miedo al fracaso.

Esto nos lleva a dos preguntas muy importantes

**¿Por qué razones emprender? y
¿En qué momento hacerlo?, tú decides.**

Las razones de porque emprender, dependen de cada uno, las personas están destinadas a hacerlo, están ansiosas por iniciar un proyecto y llevarlo hacia el éxito sin que nada las detenga para hacer sus sueños realidad; creo que esa es nuestra mayor motivación, el deseo de cambiar, crecer y demostrarnos a nosotros mismos que somos capaces de alcanzar nuestros sueños.

Iniciar a emprender es como salir de *Matrix*, ¿viste la película?, nuestra razón principal es ver la realidad que nos rodea, llena de oportunidades y múltiples opciones, que la rutina y el afán de tener una vida estructurada no nos deja ver.

Ahora piensa en una razón que te impulse a emprender, así conoceremos qué te motiva al cambio.

Reflexionamos ¿qué es emprendimiento? y ¿Qué es un emprende-

dor social?, ahora que sabemos que todos tenemos la capacidad de hacerlo, que no es un tema extraño, solo es cuestión de conocernos, saber que nos apasiona y que si estamos dispuesto a arriesgarlo todo por eso, ahora llega el momento de nuestra última pregunta **¿Cuándo emprender?**

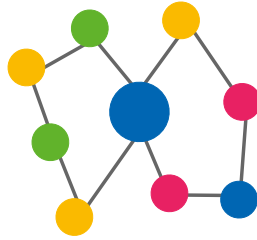
¿Cuándo emprender?

Esta última pregunta, nos da temor porque estamos hablando de tiempo, hay quienes emprenden muy jóvenes, otros tardan un poco más pero en definitiva todos tenemos un tiempo. Si observamos las aves, ellas cuidan de sus huevos y crían a sus polluelos pero llega un momento clave y es cuando saltan del nido, la madre sabe cuándo es el tiempo aunque el polluelo no se sienta capaz, pero en definitiva es su hora.

Igual pasa con nosotros, sabremos que es el momento cuando sin-

tamos inquietud, la necesidad de crecer y no me refiero solo a crecer económicamente, sino a crecer como persona, estaremos listos cuando sintamos la necesidad de hacer algo por los demás.

“No dejes que los ruidos de las opiniones de los demás acallen tu propia voz interior. Y, lo que es más importante, ten el coraje para hacer lo que te dicen tu corazón y tu intuición”



Alianzas, la suma de esfuerzos para lograr la sostenibilidad

La unión hace la fuerza.

Es imposible desarrollar un proyecto emprendedor desde la soledad. Para completarlo tendremos que rodearnos de un grupo de personas que nos ayuden en todos los procesos y trabajos necesarios.

Esta será la alianza de nuestro proyecto, Un **grupo de personas** u organizaciones que comparten **un objetivo común**, que será el desarrollo del proyecto.

Una de las **tareas** como persona emprendedora será **identificar** a aquellas personas u organizaciones que necesitas en la alianza y conseguir que formen parte de ella, haciéndoles ver claramente qué ganan con esa pertenencia.

Una vez que está formada esta red los esfuerzos del emprendedor deben centrarse en mantenerla (cuidando a todos sus miembros) y hacerla crecer. Sin embargo el establecimiento o mantenimiento de una alianza no puede ser un fin en sí mismo, las alianzas se tienen que crear para conseguir alcanzar un objetivo, con una misión concreta.

Recuerda:

El cuidado de los estados de ánimo de las personas que forman parte de la red es indispensable para que esta se mantenga en el tiempo y se alcancen los objetivos compartidos. Igual de importante es el cumplimiento estricto de los compromisos acordados entre todos los miembros de la red.

Verás cómo se pueden concretar los trabajos relacionados con las alianzas en la práctica:

- 1) Responde estas preguntas: ¿Qué ganaran las personas de tú alianza? ¿Qué ganarás tú?
- 2) Una alianza es una organización de personas que trabajan en una misma dirección para conseguir un objetivo común.
- 3) La red de alianza o colaboración es imprescindible para afrontar un proyecto emprendedor. Solos no se puede hacer prácticamente nada relevante.
- 4) La alianza es el medio para hacer un proyecto, no un fin en sí misma.
- 5) Para que una alianza funcione, sus miembros deben cumplir los compromisos adquiridos.
- 6) Una alianza será **más potente** cuánto **más heterogénea** y diversos sean los perfiles de las personas que las componen.

El éxito del proyecto se basa en la búsqueda de alianzas y en la participación

N	Tema	Meta	Descripción	Tiempo	Responsable
Tema 1: Emprendimiento social					
1	Introducción	Realizar un recorrido por los temas del primer nivel	El facilitador realizará un resumen sobre los temas del primer nivel y cómo estos se enlazan con este segundo nivel.		Helen Hernández
2	¿Concepto de emprendedor?	Formar en conjunto el concepto de emprendedor.	· Se realizará una lluvia de ideas, a cada persona se le entregará unos papelitos.	2 horas	Helen Hernández
			· Se les pedirá que piensen en una persona que creen ellos es una persona emprendedora.		
			· Luego se les pedirá a cada uno que escriban en los papelitos una o más palabras que definan a una persona emprendedora.		
			· Cada papelito se pegará en la pizarra o pared.		
			· Entre todos se consolidará un solo concepto.		

Valor del emprendimiento social y el momento de emprender.

3	Tipos de emprendedor	Identificar tipos de emprendedor	<ul style="list-style-type: none"> · Se muestran casos de emprendimientos. · Reflexionar acerca de cada uno de ellos. · Realizar preguntas al grupo como: ¿Cuál es la diferencia de cada uno de ellos? · ¿Con lo que has visto, cuál sería tu definición de una persona emprendedora con enfoque social? 	2 min	Helen Hernández
	Modelo de negocio sostenible	Reflexionar acerca de los pilares de la sostenibilidad y de otros factores que influyen	<ul style="list-style-type: none"> · El facilitador entregará un dibujo a cada grupo. Analizarán cada lamina y reflexionarán acerca de lo que observen. 	2 horas	Raúl Díaz
4	Características que debe tener un emprendedor social	Reflexionar acerca de las características que debe tener un emprendedor social.	<ul style="list-style-type: none"> · Dividir en 3 grupo a los participantes. · Se le entregará a cada grupo una característica impresa. · Cada grupo reflexionará acerca de cada característica. · Anotarán los puntos más importantes discutidos en concepto. · Se reflexionarán en plenario. 	2 horas	Raúl Díaz
5	¿Por qué razones podrías emprender y en qué	Analizar las razones que tiene cada persona para emprender	<ul style="list-style-type: none"> · Realiza una lista de razones por las que emprendería de forma personal. · Compártelas con el grupo. 	1 horas	Raúl Díaz
6	Valoraciones	<p>Acordar fecha para próximo encuentro.</p> <p>Hacer una valoración grupal del encuentro.</p>	Grabar una o dos valoraciones grupales o individuales.	30 min	Raúl Díaz
Segundo tema: Redes de colaboración					

1	Resumen del día anterior	Recordar a los participantes el tema anterior acerca de emprendimiento social	El facilitador realizará un resumen de la importancia que tiene el emprendimiento social para trabajar con las redes de colaboración en un mismo objetivo.	30 min	Helen Hernández
2	Definición sobre red de colaboración	Análizar los diferentes conceptos para crear una red de colaboración	El facilitador realizará una presentación acerca de la definición de Red, el trabajo para crear redes, el proceso de hablar con nuestra red.	1 hora	Helen Hernández
3	Red de colaboración de mi proyecto	Crear la red de colaboración de mi proyecto	Los participantes deben recordar la idea que generaron para poder realizar este ejercicio.	3 horas	Helen Hernández
			De forma individual cada participante creará una tabla donde listará su red de personas que le ayudarán a formar su proyecto.		
4	Importancia de la red de colaboración.	Análizar por qué es importante tener a tu red de colaboración	En grupo se reunirán para discutir acerca de la importancia de tener una red de colaboración.	2 horas	Helen Hernández
5	Funciones de tu red de colaboración.	Análizar las funciones que realizan tu red de colaboración	Los participantes se reunirán en grupos de 4 personas.	3 horas	Helen Hernández
			Análizarán las diferentes funciones que debe realizar tu red de colaboración.		
			El facilitador les dará una serie de palabras con las funciones: (Estado de ánimo, lenguaje, el trabajo con los clientes, la realización de ofertas)		
			Compartirán en plenario lo discutido en grupo.		
6	Reflexión final		Cada participante reflexionará acerca del tema.	30 min	Helen Hernández
	Total de horas			20 horas	

El círculo del éxito

Un proyecto es un largo ciclo del trabajo jalonado de miles tareas para cumplir una misión.

En todas y cada una de las fases del proyecto se tiene que pedir a otras personas (clientes y miembros de la alianza) que desarrollen tareas para que el proyecto avance.

De la misma forma nosotros tendremos que hacer cosas que nos pidan. El trabajo se desarrolla siguiendo un ciclo, de forma que si se completa de forma eficiente cumpliremos con el objetivo.

Si llamamos cliente a la persona que pide que se haga algo y proveedor a la persona que lleva a cabo la tarea, el ciclo comienza cuando el cliente y proveedor llegan a un acuerdo sobre las condiciones del pedido, estableciéndose así un compromiso entre ellos. Diremos entonces que el cliente ha hecho un pedido al proveedor.

El término **Cliente** se entiende en un sentido amplio, es cualquier persona que tiene una relación, un papel que jugar dentro del proyecto, los clientes viables de un proyecto que pueda inventar son todos los ciudadanos del mundo. Todas las personas pueden ser clientes posibles, independientemente de su situación social, profesional o personal.

El proveedor es quien desarrollara el trabajo y lo entregará en el tiempo pactado al cliente, que evalúa el pedido. Si el pedido cumple las condiciones definidas, se habrá concluido el trabajo y el ciclo se habrá cerrado.

Si el pedido no cumple alguna de las condiciones, habría que renegociar esas condiciones y se abriría un nuevo ciclo del trabajo, pero arrastrando un incumplimiento del primero. Una persona que es impecable en el cumplimiento de sus compromisos es identificada como alguien digno de confianza y valioso para el proyecto.



Recuerda:

1. El trabajo se pone en marcha cuando una persona pide a otra que haga algo.
2. El trabajo entonces es un fenómeno que empieza en la conversación.
3. El proyecto es una suma de trabajos (ciclo) y cada trabajo está compuesto por unas unidades más básicas (ciclos más pequeños).
4. Deben establecerse y acordarse claramente las condiciones de satisfacción del pedido (fecha, hora y forma de entrega, formatos, etc) y las condiciones de pago o compensación por la realización del trabajo.
5. Una vez pactadas las condiciones, el proveedor ejecuta el trabajo y una vez concluido, indica al cliente que el pedido está finalizado, entregándolo.
6. El cliente comprueba si el pedido entregado cumple lo pactado, y si es así se hace efectivo el pago o compensación negociada y se cierra el ciclo.
7. una de las condiciones pactadas no se cumple el pedido entregado, el cliente puede rechazar el pedido. Tendría que repetirse el trabajo tras renegociar las condiciones y comenzaría un nuevo ciclo.
8. El impecable de los ciclos de trabajo se traduce en confianza hacia la persona que lo hace.
9. El incumplimiento habitual de los ciclos de trabajo se traducen en desconfianza hacia la persona que lo comete.



Prototipo, el proyecto en tus manos.

Para vender lo que vas fabricar y ofrecer a los clientes, se elabora una muestra del proyecto, una maqueta, una explicación, cualquier cosa que ayude a las personas que estas presentando el proyecto a entenderlo mejor y se acerque más a la idea que tiene el equipo ejecutor. Eso es una propuesta y se muestra al cliente para que éste responda si está dispuesto a adquirirlo o no.

Independientemente del tipo de proyecto en el que se está trabajando, se tiene que elaborar un prototipo para que acompañe la presentación de las reuniones de venta; Si elaboran materiales o alimentos se llevará una muestra lo más parecida posible a la presentación final del producto, si se va a instalar un nuevo sistema de producción entonces se apoya de una maqueta, esto por mencionar algunos ejemplos.

Elaborar un prototipo es el primer paso para que tu idea se convierta en algo tangible, es decir algo que los posibles clientes puedan ver, tocar, sentir, claro esto dependerá del tipo de producto o servicio que se quiera ofrecer.

Fases de trabajo con un prototipo:

1) **Diseño y elaboración**

del prototipo: Realizar una reproducción lo más parecida posible al proyecto a ofrecer.

2) **Trabajo con el cliente:**

Se muestra al cliente la propuesta y se le pregunta si compraría finalmente lo que le ha ofrecido.

3) **Retroalimentación:** consiste en mejorar la propuesta en función de las aportaciones del cliente.

No importa que el prototipo sea muy básico, lo importante es hacer; el prototipo puede ser desde un dibujo, a un folleto, una maqueta, etc.

¿Cómo elaborar un Prototipo?

A continuación tienes los siguientes pasos para que puedas elaborar tu prototipo

1) **Haz un borrador del prototipo,**

utilizando materiales simples como papel, palitos de madera o plastilina. El propósito de este paso es hacer que el producto funcione según lo previsto.

2) **Revisa el prototipo si es necesario.** Si lo deseas, puedes

rehacer tu prototipo personal varias veces antes de estar listo para pasar al siguiente paso.

3) Decide de qué **tipo de material** deseas que sea fabricado el prototipo. No tiene que ser hecho del mismo material que el producto terminado.

Sin embargo, debe ser hecho de un material que permita que funcione de la misma manera. Los prototipos pueden ser hechos de arcilla, caucho, plástico, madera, metal o cualquier material que pueda funcionar adecuadamente.

4) Utiliza el prototipo para **asegurarte de que funcione** según lo previsto. Si no, revisa la idea y/o el prototipo tantas veces como sea necesario antes de pasar al siguiente paso.

5) Utiliza el prototipo para aproximarte a **uno o más fabricantes** para la producción del artículo.

Principios para Crear Prototipos

1) **Que sea visual y tangible.**

De esta manera comenzarás a aprender acerca de esa idea. Se trata de algo concreto con lo que puedes aprender acerca de tu idea.

2) **Adopta la mente de un principiante.** Tienes que tener una mentalidad abierta y no puedes permitir que el conocimiento te bloquee.

3) **No te enamores de las primeras ideas,** tienes que crear alternativas. Si te quedas con el primer plan que encuentras no conseguirás explorar nuevas alternativas, así que no caigas en un enamoramiento prematuro, sigue creando y buscando.

4) **Siéntete cómodo y deja que todo fluya.** En etapas tempranas la dirección que hay que seguir no está clara, por lo que hay que explorar varias vías y tener la mente abierta a todo. Pero lo más importante es no entrar en pánico y querer dejar todo marcado demasiado pronto, sigue investigando sin miedo.

5) **Comienza con una baja fidelidad.** Es importante que sean rápidos, baratos y aproximados. A medida que sigas explorando e investigando verás lo que funciona y lo que no.

6) **Muestra tu trabajo cuanto antes y busca la crítica.** Puede parecer duro buscar que critiquen lo que has hecho, pero es fundamental buscar una primera retroalimentación, te aseguramos que te vendrá genial para seguir afinando y depurando la idea. Es importante que no te tomes mal las malas críticas, todas valen para mejorar

Ten en cuenta los siguientes **consejos adicionales** para crear prototipos:

- No te tomes mucho tiempo en discutir las diferentes vías que puede tener el prototipo. Haz varios y luego compáralos.

- Recuerda siempre, que la creación de prototipos es una herramienta de exploración. No pierdas tiempo en los detalles ya que lo más probable es que cambie radicalmente.

- Asegúrate de hacer diferentes prototipos de modelos de negocio

antes de construir productos y servicios reales. Haciendo esto descubrirás más alternativas de modelos de negocio con las que descubrirás nuevas oportunidades.

Mucha gente ha malgastado demasiado tiempo y dinero en un proyecto y más tarde se ha dado cuenta de que necesitaba otro enfoque. Usar prototipos minimiza ese riesgo de crear algo que podría ser mucho mejor. Así que cuanto más explores e investigues, más acertarás con tu idea.

Utiliza al máximo tu creatividad y asegúrate de que prototipo represente adecuadamente tu idea, muchas personas tienen dificultades para exponer a los demás sus ideas, pero con la ayuda de tu prototipo sin duda tendrás menos dificultades para hacerlo.

Manos a la obra, comienza a elaborar tu prototipo, elige los materiales que vas a necesitar y cuanto antes muéstraselo a tus clientes.

N	Tema	Meta	Descripción	Tiempo	Responsable
Tema 1: Ciclos de trabajo					
1	Introducción	Realizar un recorrido por los el tema de red de colaboración	El facilitador realizará un resumen sobre los temas del primer nivel y cómo estos se enlazan con este segundo nivel.	30 min	Helen Hernández
2	Ciclos de trabajo y el lenguaje	Reflexionar acerca de la comunicación y el trabajo grupal	Discutir en grupo la importancia de la comunicación con nuestra red de colaboración. Discutir en grupo el análisis	3 horas	Helen Hernández
3	Elementos que intervienen en el ciclo del trabajo	Analizar los diferentes elementos que intervienen en el ciclo del trabajo	El facilitador pedirá a los participantes que se reúnan en equipo de 4. Luego discutirán en grupo los diferentes elementos del ciclo de trabajo.	3 horas	Helen Hernández

Valor del emprendimiento social y el momento de emprender.

	Errores más recurrentes al ejecutar los flujos de trabajo	Analizar sobre los diferentes errores en los flujos de trabajo	Se reunirán en equipos y listarán los diferentes errores que ocurren en los flujos de trabajo. Compartirán en plenario lo discutido en grupo.	3 horas	Raúl Díaz
6	Valoraciones	Acordar fecha para próximo encuentro. Hacer una valoración grupal del encuentro.	Escuchar una o dos valoraciones grupales o individuales.	30 min	Raúl Díaz
Segundo tema: La narrativa y prototipos					
1	Resumen del día anterior	Recordar a los participantes el tema anterior acerca del ciclo del trabajo	El facilitador realizará un resumen de la importancia que tiene el para trabajar con el ciclo del trabajo	30 min	Helen Hernández
2	¿Qué es la narrativa del proyecto?	Conocer la definición de narrativa y Conocer las diferentes técnicas para realizar una narrativa atractiva	El facilitador pedirá a los participantes que se formen en equipos de cuatro. Luego leerán las diferentes técnicas para realizar la narrativa de su proyecto.	1 hora	Helen Hernández
3	Narrativa de proyecto	Realizar tu propia narrativa de proyecto	Se les pedirá a los participantes que redacten su propia narrativa de la idea de proyecto que generaron en el primer nivel. Luego lo compartirán en los grupos de discusión para que haya una retroalimentación y mejorar la narrativa.	3 horas	Helen Hernández

Valor del emprendimiento social y el momento de emprender.

4	¿Por qué realizar un prototipo?	Conocer el concepto de prototipo.	Leer en grupos de 4 acerca de lo que es un prototipo.	2 horas	Helen Hernández
			Reflexionar en plenario sobre los diferentes tipos de prototipos.		
5	Realización de un prototipo	Realizar un prototipo en base a tu narrativa	Diseñar un prototipo en base a tu narrativa. Utilizar diferentes materiales para realizar tu prototipo.	3 horas	Helen Hernández
			En plenario exponer el prototipo acompañado de la narrativa		
6	Reflexión final	Reflexionar acerca del tema	Cada participante reflexionará acerca del tema.	30 min	Helen Hernández
Total de horas				20 horas	

Bibliografía

Alexánder Guzmán Vásquez, M. A. (diciembre de 2008). scielo.org. Recuperado el Mayo de 2016, de scielo.org: http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0123-59232008000400005

INTA. (enero de 2004). <http://municipios.unq.edu.ar/>. Recuperado el mayo de 2016, de <http://municipios.unq.edu.ar/modules/mislibros/archivos/Monografia-VersionFinal.pdf>

scielo.org. (Diciembre de 2008). scielo.org. Recuperado el Mayo de 2016, de <http://www.scielo.org.co/>: http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0123-59232008000400005



Producto desarrollado por CII-ASDENIC, www.asdenic.org, cii@asdenic.org. Edición 2016. Colaboradores: Andino Adaly, Betanco Santiago, Flores Yesbell, González Lipsa, Hernández Helen, Martínez Katherine y Pérez Erika.

Este producto está liberado bajo licencia Creative Commons.



Apoya:



DIPUTACIÓN
DE BADAJOZ

up aupex