
	INSTITUCIÓN EDUCATIVA HÉCTOR ABAD GÓMEZ		
Proceso: GESTION CURRICULAR		Código	
Nombre del Documento: PLAN DE MEJORAMIENTO DE EMPRENDIMIENTO GRADO DÉCIMO (2° PERIODO)- 2017		Versión 01	Página 1 de 13

ÁREA: EMPRENDIMIENTO			
ESTUDIANTE:			
PERIODO: DOS	GRADO: DÉCIMO	GRUPO:	FECHA:
COMPETENCIAS			
Dominio personal, Orientación ética, Empatía, Toma de decisiones, Solución de Problemas, Creatividad, Pensamiento reflexivo y crítico, Aprender a aprender, Cooperación y Trabajo en equipo, Comunicación, Liderazgo, Manejo de la información, Gestión de planes y proyectos individuales y colectivos, Manejo de la Tecnología y la Informática, Negociación, Orientación al servicio.			
TEMAS:			
EMPRENDIMIENTO- EMPRESARIALIDAD- EDUCACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA- PROYECTOS			
PREGUNTA PROBLEMATIZADORA			
¿PARA QUÉ Y PARA QUIÉN INNOVAR?			
INDICADORES			
ACTITUDINALES SER	CONCEPTUALES SABER	PROCEDIMENTALES HACER	
<ul style="list-style-type: none">✓ Reconoce las condiciones del contexto para la ejecución de actividades emprendedoras.✓ Reconoce la importancia de las buenas prácticas financieras en el diseño de un plan de negocios.✓ Reconoce sus motivaciones personales frente a la creación de empresa o unidad de negocio.	<ul style="list-style-type: none">✓ Identifica las diferentes fuentes para financiar una empresa o unidad de negocio.✓ Comprende las necesidades de los otros (personas, grupos, comunidades) para crear una unidad de negocio por cuenta propia.✓ Identifica las exigencias, oportunidades y criterios que implican crear una empresa o unidad de negocio.✓ Determina la importancia de la práctica de hábitos financieros saludables.	<ul style="list-style-type: none">✓ Aplica conocimientos y experiencias exitosas, relacionadas con la creación de empresas o unidades de negocio.✓ Reconoce y utiliza formas de organización del trabajo para la solución de problemas o la ejecución de propuestas.✓ Valora la importancia de los recursos, bienes y servicios en su contexto personal y familiar.	
OBJETIVO			
Promover la superación de los indicadores de desempeño bajo en el área de Emprendimiento en el segundo periodo, explicando aspectos emprendedores, empresariales, económicos y financieros para aplicarlos en un proyecto emprendedor.			
METODOLOGÍA			
Aprendizaje autónomo Aprendizaje basado en problemas			

GUÍA DE ACCIÓN

RESPONDE LAS PREGUNTAS EN LOS RECUADROS EN BLANCO.

RESPETA LA ORTOGRAFÍA Y CUIDA LA REDACCIÓN

UNA VEZ RESUELTO, ENVÍA EL DOCUMENTO AL CORREO ELECTRÓNICO

cienciayconvivencia.sanlorenzo@gmail.com

EMPRENDIMIENTO Y EMPRESA: EQUIPOS DE ALTO RENDIMIENTO

La actitud y el compromiso de cada uno de los miembros de los equipos de alto desempeño, marcan la diferencia; convierten la perseverancia en dedicación y se perciben como conjunto que está a punto de lograr grandes metas ya que usualmente es el talento de las personas integrantes, el que convierte el trabajo en excelente. Para entender el funcionamiento de estos equipos, podemos ampliar la definición a modo de comparación como lo muestra la imagen. Lee con atención el siguiente relato del autor español Pedro Pablo Sacristán y completa la información que se solicita.



EL PEQUEÑO BOSQUE JUNTO AL MAR

Había una vez un pequeño poblado separado del mar y sus grandes acantilados por un bosque. Aquel bosque era la mejor defensa del pueblo contra las tormentas y las furias del mar, tan feroces en toda la comarca, que sólo allí era posible vivir. Pero el bosque estaba constantemente en peligro, pues un pequeño grupo de seres malvados acudía cada noche a talar algunos de aquellos fuertes árboles. Los habitantes del poblado nada podían hacer para impedir aquella tala, así que se veían obligados a plantar constantemente nuevos árboles que pudieran sustituir a los que habían sido cortados.

Durante generaciones aquella fue la vida de los plantadores de árboles. Los padres enseñaban a los hijos y éstos, desde muy pequeños, dedicaban cada rato de tiempo libre a plantar nuevos árboles. Cada familia era responsable de repoblar una zona señalada desde tiempo inmemorial, y el fallo de una cualquiera de las familias hubiera llevado a la comunidad al desastre.

Por supuesto, la gran mayoría de los árboles plantados se echaba a perder por mil variadas razones, y sólo un pequeño porcentaje llegaba a crecer totalmente, pero eran tantos y tantos los que plantaban que conseguían mantener el tamaño de su bosque protector, a pesar de las grandes tormentas y de las crueles talas de los malvados.

Pero entonces, ocurrió una desgracia. Una de aquellas familias se extinguió por falta de descendientes, y su zona del bosque comenzó a perder más árboles. No había nada que hacer, la tragedia era inevitable, y en el pueblo se prepararon para emigrar después de tantos siglos.

Sin embargo, uno de los jóvenes se negó a abandonar la aldea. “No me marcharé”, dijo, “si hace falta fundaré una nueva familia que se haga cargo de esa zona, y yo mismo me dedicaré a ella desde el primer día”.

Todos sabían que nadie era capaz de mantener por sí mismo una de aquellas zonas replantadas y, como el bosque tardaría algún tiempo en despoblarse, aceptaron la propuesta del joven. Pero al hacerlo, aceptaron la revolución más grande jamás vivida en el pueblo.

Aquel joven, muy querido por todos, no tardó en encontrar manos que lo ayudaran a replantar. Pero todas aquellas manos salían de otras zonas, y pronto la suya no fue la única zona en la que había necesidad de más árboles. Aquellas nuevas zonas recibieron ayuda de otras familias y en poco tiempo ya nadie sabía quién debía cuidar una zona u otra: simplemente, se dedicaban a plantar allí donde hiciera falta. Pero hacía falta en tantos sitios, que comenzaron a plantar incluso durante la noche, a pesar del miedo ancestral que sentían hacia los malvados podadores.

Aquellas plantaciones nocturnas terminaron haciendo coincidir a cuidadores con exterminadores, pero sólo para descubrir que aquellos “terribles” seres no eran más que los asustados miembros de una tribu que se escondían en las laberínticas cuevas de los acantilados durante el día, y acudían a la superficie durante la noche para obtener un poco de leña y comida con la que apenas sobrevivir. Y en cuanto alguno de estos “seres” conocía las bondades de vivir en un poblado en la superficie, y de tener agua y comida, y de saber plantar árboles, suplicaba ser aceptado en la aldea.

Con cada nuevo “nocturno”, el poblado ganaba manos para plantar, y perdía brazos para talar. Pronto, el pueblo se llenó de agradecidos “nocturnos” que se mezclaban sin miedo entre las antiguas familias, hasta el punto de hacerse indistinguibles. Y tanta era su influencia, que el bosque comenzó a crecer. Día tras día, año tras año, de forma casi imperceptible, el bosque se hacía más y más grande, aumentando la superficie que protegía, hasta que finalmente las sucesivas generaciones de aquel pueblo pudieron vivir allá donde quisieron, en cualquier lugar de la comarca. Y jamás hubieran sabido que tiempo atrás, su origen estaba en un pequeño pueblo protegido por unos pocos árboles a punto de desaparecer.

Después de analizar el texto, responde:

CONCEPTO	EN EL CUENTO...	JUSTIFICACIÓN
EFFECTIVIDAD		
EFICACIA		
EFICIENCIA		

Define los criterios de eficacia que se plantean en el texto.

Calidad del trabajo	
Mejora del desempeño	
Transferencia de aprendizajes	

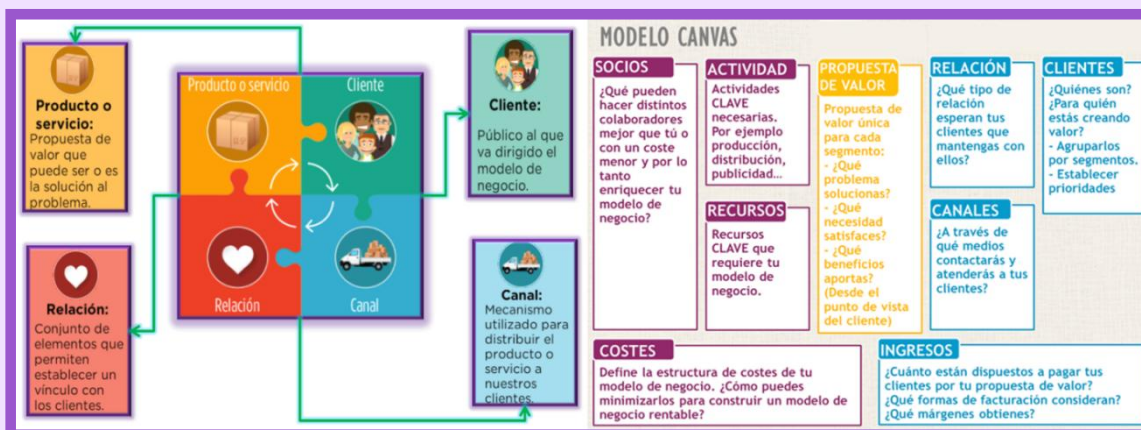
Explica las siguientes características de los personajes del cuento:

Habilidades complementarias	
Propósito o visión	
Objetivos	
Propuesta de trabajo	
Responsabilidad mutua	

Diseña un gráfico en el que muestres cómo los protagonistas del relato se convirtieron en un equipo de alto rendimiento. Puede realizarlo en PowerPoint y luego pegarlo como imagen agrupada.

EMPRENDIMIENTO Y EMPRESA: MODELO CANVAS

A continuación se presentan dos experiencias emprendedoras exitosas. Para cada una elabora el respectivo modelo CANVAS, teniendo en cuenta la información que se muestra a continuación. Incluye imágenes.



EXPERIENCIA EXITOSA 1 ENERGY PANEL

Antes de crear su propia empresa, Antonio Marín, como muchos de sus paisanos en su pueblo natal, Lucena (España), se había dedicado profesionalmente al mundo de la fabricación de muebles. Según él mismo ha confesado en alguna ocasión, en su decisión de dejar su anterior ocupación y fundar Energy Panel pesó mucho la noticia que un día le dio su hija anunciándole que iba a ser abuelo. Antonio pensó entonces que su nueva empresa, dedicada al diseño, fabricación, instalación y mantenimiento de sistemas de calefacción basados en el uso de la energía solar, debería tener entre sus objetivos el colaborar a crear un mundo mejor para su nieto. Es probable que de ese deseo provenga en parte la inquietud ecológica de Antonio por ser capaz de crear sistemas de calefacción cada vez más eficientes a la hora de aprovechar energías limpias y sostenibles. Pero también de ese deseo para el futuro de su nieto nació seguramente la firme decisión de emprender sin que por ello tuviera que dejar su Lucena natal.



Energy Panel tiene su sede y fábrica en esta población de poco más de cuarenta mil habitantes y situada en el centro geográfico de Andalucía. Ello supone quizás no contar con las ventajas de una gran ciudad como la cercanía a grandes vías de comunicación, acceso a otro tipo de infraestructuras o teóricos elementos de atracción de los profesionales requeridos. Y, sin embargo, todas estas teóricas barreras no han supuesto impedimento alguno para que hoy Energy Panel exporte sus productos a más de diecisiete países, incluidos mercados tan alejados como Australia. Además, la fuerte apuesta de Energy Panel por la investigación (el 50% del presupuesto de la compañía) hace que parte de los puestos de trabajo creados por la empresa en Lucena sean para profesionales altamente cualificados.

MODELO CANVAS ENERGY PANEL				
SOCIOS	ACTIVIDADES CLAVE	PROPUESTA DE VALOR	RELACIÓN	CLIENTES/USUARIOS
	RECURSOS		CANALES	
COSTOS			INGRESOS	

EXPERIENCIA EXITOSA 2

ZAPATERÍAS VILMA

Vilma Parra nunca le esquivó al trabajo, más bien siempre lo buscó. Ella vendió frutas en el mercado desde pequeña, limpiándolas una a una y dejándolas relucientes. Allí conoció al que sería su esposo. Los dos se dedicaban a trabajar en el mercado mayorista vendiendo manzanas y peras chilenas.

Vilma siempre estaba inquieta, queriendo desarrollar algo más. En 1985, cortaron las importaciones y se quedaron en el aire. Además coincidió que su hijita, de tan solo un año de edad, sufrió un accidente con fuertes quemaduras necesitando un tratamiento que era muy costoso. Sabía que no era la mejor manera, pero tenía que aprovechar el momento para encontrar otras alternativas.

Su esposo empezó a vender raspadillas¹ en la calle. Ella pensó que debía hacer lo que mejor sabía que era vender. En ese momento una amiga le propuso viajar a Tacna para traer mercadería pero no le explicó que no se podía traer grandes cantidades sin pagar impuestos, por ello, Vilma compró la mercadería sin saber de estos detalles. Al llegar a la garita de control² bajaron a su amiga quien estaba muy nerviosa pues ella sí sabía lo que estaba haciendo.

Cuando Vilma llegó a Lima vendió toda la mercadería pero nunca más quiso volver a hacerlo porque se dio cuenta que no estaba bien y para ella pasar las cosas a escondidas era como robar. Decidió que no quería vender cosas importadas. Pensó que dentro del Perú había producción pero que faltaba poder venderla bien.

Recorriendo las calles de Jesús María, un lugar que ella consideraba de mucho movimiento comercial, se encontró coincidentemente con un hombre cojito que tenía un gran bolso con pares de zapatos. Se acercó a él y le preguntó por su producto. Él le dijo: “¿quieres seis pares de calzado para que vendas? No me pagues ahora, te los dejo y tú los colocas, y si no los vendes me los regresas”.

Le dejó seis pares a S/³. 10 cada uno. Ella que había recorrido las calles del mercado sabía que vendían los zapatos a S/. 30, pensando que si ella los vendía a S/. 5 más, ganaba el 50%. Esa misma tarde vendió todos los pares. Le dio todo el dinero al hombre, diciéndole que solo le había ayudado a vender, pero que ahora quería hacer un negocio con él.



¹ Raspado o granizado.

² Peaje.

³ Sol: moneda peruana.

Vilma comenzó a comprar y vender, y le fue muy bien. Se dio cuenta que si además ella supervisaba la producción, podía mejorar la calidad sin necesidad de aumentar los costos. Además, vio que no podía hacerlo sola, que necesitaba trabajar con otras personas para que se encarguen de las ventas.

Organizó un equipo y empezó a vender en varios puntos de la ciudad. Sabía que su fortaleza estaba en las ventas, no en la fabricación, por eso decidió no fabricar, solo comprar y vender. Desarrolló un sistema de trabajo en que revisaba cada detalle desde el tipo de cuero, los componentes que se le iba a poner al calzado y cómo deberían de salir. Vilma se decía constantemente: “mi empresa tiene que ser educacional porque trabajo con muchos productores quienes tienen que cambiar y aprender también a hacer un buen zapato para que su negocio crezca”.



Vilma considera que sus vendedoras juegan un papel muy importante, las considera como las dueñas de cada tienda, y conversa con cada una de ellas sobre la importancia de ofrecer una buena atención. Tiene una costumbre que ha mantenido por 15 años, comparte cada sábado con sus empleados, con quienes va a comer pollo a la brasa.

Ella está orgullosa de poder vender un buen producto hecho en el Perú. Ahora cuenta con 7 tiendas en toda Lima; vende 100 000 pares de zapatos al año; trabaja indirectamente con más de mil personas y va a inaugurar una mega tienda de calzado de tres pisos; y está en sus planes exportar a los Estados Unidos.

MODELO CANVAS ZAPATERÍAS VILMA

MODELO CANVAS EMATERIAS VENTA				
SOCIOS	ACTIVIDADES CLAVE	PROPUESTA DE VALOR	RELACIÓN	CLIENTES/USUARIOS
	RECURSOS		CANALES	
COSTOS			INGRESOS	



Al tratar de construir un texto para explicar la relación entre la propuesta de valor, el trabajo en equipo y el modelo CANVAS para la creación de empresas, algunos conceptos clave se desordenaron. Organiza los términos y consulta breves definiciones de los mismos. Una vez organizados, ubícalos en el cruce- palabras y escribe el texto que no se pudo construir.

PALABRA DESORDENADA	PALABRA ORDENADA	DEFINICIÓN
DAVITEFICE		
ESCURROS		
REDIL		
CINAFANZO		
COMAUNCONOCI		
PORYTECO		
GEONICO		
TILCENE		
CANDIDESE		
CADEREMO		
VOLAR		
LOMEDO		
BITRICUNDIOS		
PIDANTUDORO		
TAMPOCENCI		
FENICIACIE		
Escribe aquí tu texto; debes utilizar todas las palabras que ordenaste.		

NOTA: Algunas palabras están invertidas.

EDUCACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA

Lee con atención los enunciados y completa la información que se pide. Incluye procedimientos matemáticos.

La señora Rodríguez tiene un préstamo por 8000 zeds⁴ con el FirstZed Finance.

La tasa de interés anual en el préstamo es del 15 por ciento. Los pagos mensuales son de 150 zeds. Después de un año la

señora Jones aún debe 7.400 zeds.

Otra compañía financiera llamada Zedbest le dará a la señora Rodríguez un préstamo por 10.000 zeds con una tasa de interés anual del 13 por ciento. Los pagos cada mes serían también de 150 zeds.

Si toma el préstamo con Zedbest, la señora Rodríguez inmediatamente pagará el préstamo existente.



⁴ Moneda ficticia

ENTIDAD FINANCIERA	VALOR DEL PRÉSTAMO	INTERÉS MENSUAL (%)	TIEMPO	CUOTA MENSUAL+ INTERÉS	TOTAL A PAGAR
¿Cuáles serían los otros dos beneficios para la señora Jones si toma el préstamo con Zedbest?					
En la familia Cortés dos personas trabajan y sumados sus ingresos ascienden a un total de \$3.500.000. Teniendo en cuenta los porcentajes que se muestran y suponiendo que no tienen deducciones, calcula la destinación de los recursos para dicha familia conformada por los dos adultos y tres menores que estudian. Para calcular el valor acumulado, simplemente vas sumando los valores parciales de cada concepto. Dicha suma debe ser aproximadamente igual a los ingresos de los adultos que trabajan.					
CONCEPTO	%	VALOR	VALOR ACUMULADO	VALOR TOTAL	
Alimentos y bebidas	46.7	\$1.634.500			
Cuidado personal	9.1				
Salud	7.5				
Vestido	6.6				
Transporte	6.0				
Conectividad	5.5				
Vivienda y servicios	5.3				
Educación	4.9				
Recreación	3.7				
Otros	2.6				
Ahorro	2.2				
La familia Cortés ha decidido invertir lo que ahorran mensualmente en una cuenta bancaria que les genera un interés mensual del 3.5% para pagar la cuota inicial de su casa propia que asciende a \$12.500.000. Con esta información completa la tabla.					
AHORRO MENSUAL	INTERÉS	AHORRO EN UN AÑO	CAPITAL AHORRADO	CAPITAL FALTANTE	
La meta de la familia Cortés es ahorrar la cuota inicial de su casa nueva en 36 meses. ¿Podrán lograrlo? Justifica tu respuesta con los respectivos cálculos.					
Elabora una propuesta para que la familia Cortés pueda aumentar el monto de sus ahorros y conseguir más rápidamente el dinero para el pago de la cuota inicial de su casa.					

Realiza el mismo análisis para la familia Muñoz en la que ambos adultos ganan el salario mínimo, sus dos hijos estudian, reciben el subsidio de Familias en Acción cada dos meses y además venden helados caseros. Para ello ten en cuenta:

INGRESOS		DEDUCCIONES DE LEY	
CONCEPTO	VALOR/ PORCENTAJE	CONCEPTO	VALOR/ PORCENTAJE
Salario mínimo	\$ 737.717	Salud	4%
Subsidio de transporte	\$ 83.140	Pensión	4%
Familias en Acción	\$ 140.000	ICBF	3%
Venta de helados (mensual)	\$ 30.000	SENA	2%
Total	\$ 1.714.714	Caja de Compensación	4%

CONCEPTO	%	VALOR	VALOR ACUMULADO	VALOR TOTAL
Alimentos y bebidas	46.7			
Cuidado personal	9.1			
Salud	7.5			
Vestido	6.6			
Transporte	6.0			
Conectividad	5.5			
Vivienda y servicios	5.3			
Educación	4.9			
Recreación	3.7			
Otros	2.6			
Ahorro	2.2			

La familia Muñoz también ha decidido invertir lo que ahorran mensualmente en una cuenta bancaria que les genera un interés mensual del 3.5% para pagar la cuota inicial de su casa propia que asciende a \$12.500.000. Con esta información completa la tabla.

AHORRO MENSUAL	INTERÉS	AHORRO EN UN AÑO	CAPITAL AHORRADO	CAPITAL FALTANTE

La meta de la familia Muñoz es ahorrar la cuota inicial de su casa nueva en 48 meses. ¿Podrán lograrlo? Justifica tu respuesta con los respectivos cálculos.

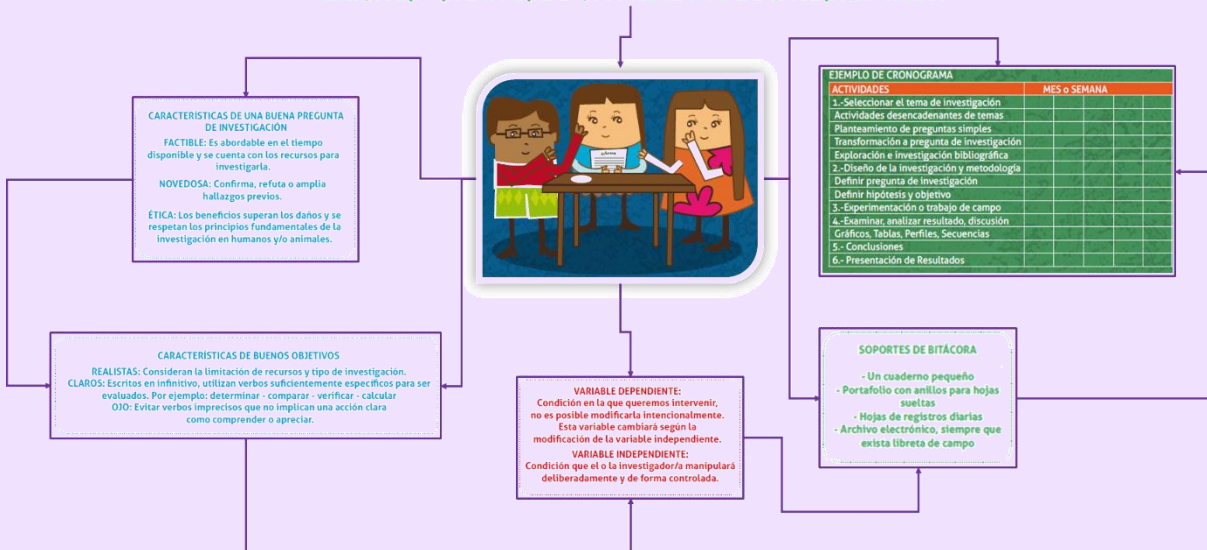
Elabora una propuesta para que la familia Muñoz pueda aumentar el monto de sus ahorros y conseguir más rápidamente el dinero para el pago de la cuota inicial de su casa.

Elabora una gráfica comparativa en Excel para representar el presupuesto de cada familia.

PROYECTOS

La imagen aborda algunos aspectos importantes de un proyecto de investigación que puede convertirse en un proyecto emprendedor. Con la información que se proporciona completa lo que se pide en los casos de estudio.

ALGUNOS ASPECTOS DE UN PROYECTO DE INVESTIGACIÓN



CASO 1: Marlene fue a comprar abono para sus plantas. Cuando llegó al supermercado agrícola, encontró diferentes marcas de abono. Entonces, decidió realizar una investigación científica para determinar que abono era más eficaz. Organiza en orden cronológico el procedimiento que debió seguir Marlene para realizar su investigación científica, escribiendo números en los recuadros.					
	Anotó las medidas iniciales de las plantas		Marlene número las plantas. No le añadió abono a la maceta # 1, a la maceta #2 le añadió abono marca Z y a la maceta 3, abono marca X		Descubrió que el abono marca X es el más eficaz para el crecimiento de las plantas
	Escogió tres plantas del mismo tamaño.		Marlene pensó: ¿Qué abono será mejor para las plantas?		Marlene comparó las medidas de las plantas y las analizó.
Teniendo en cuenta lo anterior, completa la tabla:					
PREGUNTA DE INVESTIGACIÓN			OBJETIVO(S)		
VARIABLE DE INVESTIGACIÓN (JUSTIFICA)			HIPÓTESIS (JUSTIFICA)		
CASO 2: Un estudiante al caminar por las riberas de un río, observa y descubre que es casi imposible encontrar charcoas ⁵ en el agua del río. Al instante él se hace una pregunta ¿qué factores son los que determinan la ausencia de charcoas en el río? Tratando de dar respuesta a su pregunta, el estudiante formula una serie de posibles respuestas como son: a. La presencia de charcoas es mínima porque no es época de abundancia. b. Los desechos que las fábricas vierten al río son los responsables de la ausencia de charcoas. Al darse cuenta de que muchas podrían ser las respuestas decide investigar como un científico, llevando a cabo los demás pasos del método científico. Empieza descartando hipótesis. Revisó bibliografías referentes al ciclo biológico de las charcoas y constató que sí era época de abundancia. Tomó muestras del agua del río. La primera la recogió antes de que el agua del río entrara en contacto con los desagües de la fábrica, la segunda cuando el agua del río había hecho mezcla con los desagües de las industrias. Dichas muestras son vaciadas en acuarios separados que contenían peces y los deja que transcurra un día. Transcurrido un día observa que los peces que se encontraban en aguas contaminadas por los desagües de las industrias habían muerto. Siguió investigando el por qué habían muerto, entonces se le ocurre llevar la muestra de agua a un laboratorio de análisis de agua. Le entregaron como resultado la presencia de cromo. Recurrió a la bibliografía y encontró que el cromo es un elemento tóxico y pesado que tiende a matar a las bacterias (desintegradores del material orgánico). Si mueren éstas no habrá minerales inorgánicos útiles para el fitoplancton, organismos que fotosintetizan y liberan oxígeno. En consecuencia, los principales productores de oxígeno para los peces no existirían en esas aguas y como consecuencia morirá cualquier forma de vida que requiera oxígeno; las charcoas morirán por asfixia.					

⁵ Pez comestible de agua dulce, muy común en el Perú.

Después de descartar una de sus hipótesis, el estudiante llega a lo siguiente: el agua contaminada por los desagües industriales tiene que ver con la ausencia de charcos. El estudiante decide comunicárselo a sus compañeros y en conjunto deciden publicarlo en una revista científica.

PREGUNTA DE INVESTIGACIÓN	OBJETIVO(S)
VARIABLE DE INVESTIGACIÓN (JUSTIFICA)	HIPÓTESIS (JUSTIFICA)

TUS FUENTES DE CONSULTA

FUENTES DE CONSULTA
<p><u>Zapata Avendaño, María Eugenia.</u> Plan de Área de Emprendimiento. I.E. Héctor Abad Gómez 2017. Proyecto de Educación Económica y Financiera. I.E. Héctor Abad Gómez 2017. Clases 2-1 y 2-2, semanas 15-18 en http://cienciayconvivencias.wixsite.com/cajadeherramientas Planes de Mejoramiento. I.E. Héctor Abad Gómez 2016. Taller 2-1 Método Científico. I.E. Héctor Abad Gómez 2015. <u>Colección Caja de Herramientas: La cultura del emprendimiento en los establecimientos educativos.</u> Ministerio de Educación Nacional, 2014. <u>Mi plan, mi vida y mi futuro. Orientaciones pedagógicas para la educación económica y financiera.</u> Ministerio de Educación Nacional. Convenio 024 de 2012. <u>Edu-Caixa. Jóvenes Emprendedores.</u> Documento digital. Fundación Bancaria Caixa d'Estalvis i Pensions. Barcelona. <u>Guía de apoyo a la investigación científica escolar.</u> Documento recuperado el 08 de junio de 2017 de http://www.exploravalparaiso.ucv.cl <u>10 ejemplos reales de equipos de alto rendimiento.</u> Documento recuperado el 08 de junio de 2017 de http://amazonia-teamfactory.com/blog/10-ejemplos-reales-de-equipos-de-alto-rendimiento/ <u>Y Usted, ¿Qué tanto sabe de finanzas?</u> Documento recuperado el 08 de junio de 2017 de http://www.portafolio.co/mis-finanzas/ahorro/finanzas-51380 Imágenes tomadas de internet.</p>

ESPACIO PARA EVALUACIÓN	
REVISADO	VALORACIÓN 