

DOCENTE: Hernando José Salazar Serpa
PERIODO: I

GRADO: 6° A y B

ASIGNATURA: Emprendimiento
FECHA: Del 23 de enero al 2 de abril de 2017

Meta Abarcadora: Apropiación y construcción de una cultura del emprendimiento.				
Estándar: Generación de ideas creativas que llevo a la práctica, mediante la planeación, la organización, la ejecución de proyectos y la administración de recursos.				
Meta de Comprensión: Construcción de conceptos y principios básicos del emprendimiento.				
Tópico Generativo: Emprendiendo con mis ideas.				
Hilo Conductor: ¿De qué manera los estudiantes desde la escuela pueden crear una empresa?				
Metas Específicas	Temáticas	Estrategias Metodológicas	Recursos	Valoración Continua
1. Jerarquización de necesidades.	<ul style="list-style-type: none"> Necesidades Humanas. 	Presentación de situaciones casuísticas que permitirán identificar las necesidades humanas. Ampliación de conceptos mediante explicación Docente. Clasificación de tales conceptos a través de ubicación piramidal.	<ul style="list-style-type: none"> Texto guía y útiles escolares necesarios. Material de apoyo docente Material fotocopiado. 	Los estudiantes clasifican las necesidades humanas a través de una pirámide que permite su jerarquización en orden de importancia. (Pirámide de las necesidades humanas).
2. Conocimiento de la necesidad de planear.	<ul style="list-style-type: none"> Planeación. 	Planificación de tareas por parte de los estudiantes mediante el análisis de procesos cotidianos, estableciendo la importancia del orden procedimental de las acciones sucedidas.	<ul style="list-style-type: none"> Elementos tecnológicos. Elementos logísticos para la organización de la feria y otras actividades de fondeo. 	Los estudiantes planean tareas cotidianas mediante el análisis del paso a paso procedimental necesario. (Plan de tareas).
3. Implementación de un presupuesto.	<ul style="list-style-type: none"> Dinero y Presupuesto. 	Análisis de los datos tabulados en una tabla presupuestal facilitando la propuesta de presupuestos domésticos por cada estudiante.	<ul style="list-style-type: none"> Materia prima requerida. Portafolio. 	Los estudiantes hacen propuestas de presupuestos domésticos tomando como referencia el análisis interpretativo de los datos tabulados en el modelo simulado por el Docente. (Tabla de presupuesto).
4. Reconocimiento de la importancia de una empresa.	<ul style="list-style-type: none"> La Empresa y La Administración. 	Apoyo en los pre saberes, guiando los conocimiento de los estudiantes al establecimiento de conceptos superiores a partir de la argumentación dirigida.		Los estudiantes argumentan sobre la importancia de una empresa y la administración de la misma presentando por escrito sus puntos de vista y ejemplos validos. (Puntos de vista codificado).



<p>5. Establecimiento de la estructura empresarial.</p>	<ul style="list-style-type: none">• Estructura de una Empresa.	<p>Utilizar juegos de roles para identificar la estructura administrativa de una empresa.</p>	<p>Los estudiantes juegan a los empresarios simulando la realidad organizativa a partir de sus aprehensiones cognitivas estableciendo la estructura empresarial. (Juego de roles).</p>
<p>6. Planteamiento de una perspectiva ética frente a la actividad empresarial.</p>	<ul style="list-style-type: none">• Estilos de Dirección y Control Administrativo.	<p>Ejemplos de liderazgos y de control de tareas que faciliten la percepción ética de buenas prácticas de gestión organizativa.</p>	<p>Los estudiantes exponen ejemplos de buenas prácticas de liderazgos y de control de tareas. (Exposición y rúbrica de seguimiento).</p>
<p>7. Propuesta y gestión de proyectos innovadores.</p>	<ul style="list-style-type: none">• Configuración de la unidad productiva.	<p>Establecimiento de laboratorios prácticos que configuren estructuralmente la incubación de ideas de negocios propuestas por los estudiantes a través del diseño y diligenciamiento de los formatos necesarios para el caso.</p>	<p>Los estudiantes configuran en la práctica unidades productivas a partir de sus ideas de negocios. (Unidad productiva, informe descriptivo del proceso junto con sus evidencias).</p> <p>Junto a los indicadores anteriores se tiene en cuenta holísticamente los criterios de evaluación establecidos en el SIEE</p> <p>Todo lo anterior se enmarca desde el enfoque EPC consiguiendo retroalimentarse desde el estándar trazado el cual se desarrolla partiendo de la meta de comprensión a través del tópico generativo, tomando como base problémica el hilo conductor, evidenciándose el desempeño por competencias favoreciendo el manejo y comprensión de saberes específicos en un espacio de participación y construcción de ideas de pensamiento de nivel superior facilitando el seguimiento continuo.</p>

DOCENTE: Hernando José Salazar Serpa
PERIODO: I

GRADO: 7° A y B

ASIGNATURA: Emprendimiento
FECHA: Del 23 de enero al 2 de abril de 2017

Meta Abarcadora: Apropriación y construcción de una cultura del emprendimiento.				
Estándar: Generación de ideas creativas que llevo a la práctica, mediante la planeación, la organización, la ejecución de proyectos y la administración de recursos.				
Meta de Comprensión: Reconocimiento de conceptos y principios básicos del emprendimiento.				
Tópico Generativo: Los clientes también emprenden.				
Hilo Conductor: ¿Cómo satisfacer las necesidades de una empresa?				
Metas Específicas	Temáticas	Estrategias Metodológicas	Recursos	Valoración Continua
<ol style="list-style-type: none"> 1. Conocimiento del concepto de mercado y el de cliente. 2. Relación de los conceptos de precio, valor y calidad. 	<ul style="list-style-type: none"> • El Mercado y los Clientes. 	<p>Simulación de una plaza de mercado, asunción de roles y reconocimiento de características por parte de los estudiantes. Ampliación de conceptos mediante explicación Docente. Comparación conceptual mediante parandón.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Texto guía y útiles escolares necesarios. • Material de apoyo docente • Material fotocopiado. • Elementos tecnológicos. • Elementos logísticos para la organización de la feria y otras actividades de fondeo. 	<p>Los estudiantes simularan una plaza de mercado, personificando distintos roles que le permitirán identificar las características propias de sus elementos, los cuales son reforzados conceptualmente por el Docente quien amplía las nociones respectivas potenciando el ejercicio comparativo de tales mediante parandón por parte de los dicentes en clase. (Plaza de mercado simulada, personificación de roles, parandón comparativo).</p>
<ol style="list-style-type: none"> 3. Planeación de actividades de mercadeo. 	<ul style="list-style-type: none"> • Planeando Tareas de Mercadeo. 	<p>Planificación de tareas por parte de los estudiantes mediante el análisis de procesos cotidianos en una plaza, estableciendo la importancia del orden procedimental de las acciones sucedidas.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Materia prima requerida. • Portafolio. 	<p>Los estudiantes planean tareas cotidianas en una plaza de mercado mediante el análisis del paso a paso procedimental necesario. (Plan de mercado).</p>
<ol style="list-style-type: none"> 4. Reconocimiento de los recursos naturales en función de su uso rentable. 	<ul style="list-style-type: none"> • Recursos Rentables. Naturales 	<p>Identificación y organización de recursos naturales rentables en una tabla de datos, mediante consulta web, tomando como pre saber los ejemplos aportados por el Docente.</p>		<p>Los estudiantes reconocen los recursos naturales rentables a partir de una consulta web y los organizan en una tabla siguiendo los ejemplos aportados por el Docente. (Tabla sobre recursos renovables rentables).</p>



<p>5. Conocimiento de los factores que determinan el mercado.</p>	<ul style="list-style-type: none">• Factores que Determinan el Mercadeo.	<p>Apoyo en los pre saberes, guiando los conocimiento de los estudiantes al establecimiento de conceptos superiores a partir de clase magistral que potenciará la resolución del taller propuesto como afianzamiento.</p>	<p>Los estudiantes precisan sus conceptos sobre los factores determinantes del mercado a través del taller de afianzamiento. (Taller de afianzamiento).</p>
<p>6. Venta de bienes y/o servicios.</p>	<ul style="list-style-type: none">• La Venta	<p>Simulación de una compra – venta de bienes y/o servicios, asunción de roles y reconocimiento de características por parte de los estudiantes. Ampliación de conceptos mediante explicación Docente.</p>	<p>Los estudiantes simularan una compra – venta de bienes y/o servicios, personificando ambos roles identificando las características propias de cada situación, lo cual se reforzará conceptualmente por el Docente quien amplía las nociones respectivas potenciando la comprensión de los mismos por parte de los dicentes en clase. (Plaza de mercado simulada, personificación de roles).</p>
<p>7. Establecimiento de las condiciones potenciales de un mercado.</p>	<ul style="list-style-type: none">• Investigando los Mercados.	<p>Apropiación de conceptos mediante la guía Docente, facilitando los pasos para analizar el comportamiento de un mercado específico.</p>	<p>Los estudiantes aplican los pasos para investigar un mercado analizando el comportamiento de la tienda escolar como referente primario. (Informe investigación de mercado).</p>
<p>8. Establecimiento de los criterios que definen un negocio en particular.</p>	<ul style="list-style-type: none">• Definiendo un Negocio.	<p>Proposición de una idea de negocio que tenga en cuenta los criterios que definen su establecimiento.</p>	<p>Los estudiantes proponen por escrito una idea de negocio proyectando la configuración de la misma mediante la esquematización de la estructura, organización y definición de funciones, y políticas. (Esquema de la propuesta de negocio).</p>
<p>9. Propuesta y gestión de proyectos innovadores.</p>	<p>Reconfiguración de la unidad productiva.</p>	<p>Incubación de las ideas de negocios propuestas por los estudiantes a través del rediseño de la misma que permita la valoración del nivel de maduración de la misma.</p>	<p>Los estudiantes reconfiguran en la práctica sus unidades productivas a partir de sus ideas de negocios. (Unidad productiva, informe</p>



PLANEACION DE PERIODO

			<p>descriptivo del proceso junto con sus evidencias).</p> <p>Junto a los indicadores anteriores se tiene en cuenta holísticamente los criterios de evaluación establecidos en el SIEE</p> <p>Todo lo anterior se enmarca desde el enfoque EPC consiguiendo retroalimentarse desde el estándar trazado el cual se desarrolla partiendo de la meta de comprensión a través del tópico generativo, tomando como base problémica el hilo conductor, evidenciándose el desempeño por competencias favoreciendo el manejo y comprensión de saberes específicos en un espacio de participación y construcción de ideas de pensamiento de nivel superior facilitando el seguimiento continuo.</p>
--	--	--	---

DOCENTE: Hernando José Salazar Serpa
PERIODO: I

GRADO: 8° A y B

ASIGNATURA: Emprendimiento
FECHA: Del 23 de enero al 2 de abril de 2017

Meta Abarcadora: Apropriación y construcción de una cultura del emprendimiento.				
Estándar: Generación de ideas creativas que llevo a la práctica, mediante la planeación, la organización, la ejecución de proyectos y la administración de recursos.				
Meta de Comprensión: Apropriación de conceptos y principios básicos del emprendimiento.				
Tópico Generativo: Produzco recursos financieros.				
Hilo Conductor: ¿Qué necesidades satisface una empresa?				
Metas Específicas	Temáticas	Estrategias Metodológicas	Recursos	Valoración Continua
1. Reconocimiento de las dimensiones personales.	<ul style="list-style-type: none"> Dimensiones de un proyecto de vida. 	Participación activa de los estudiantes mediante lluvia de ideas sobre las dimensiones que integran el proyecto de vida personal. Establecimiento de los aspectos que constituyen sus dimensiones personales a través de la actividad preliminar de la página 8 y 9 del libro de emprendimiento.	<ul style="list-style-type: none"> Texto guía y útiles escolares necesarios. Material de apoyo docente Material fotocopiado. Elementos tecnológicos. 	Los estudiantes esbozan sus dimensiones personales a partir de lo aprehendido, realizando la actividad preliminar del libro. (Aspectos establecidos).
2. Construcción de los conceptos producir y finanzas.	<ul style="list-style-type: none"> ¿Qué es Producir? <ul style="list-style-type: none"> Tipos de Personas Según el Modo de Producir. Cuadrante del Flujo de Dinero. Biografía de Kiyosaki. Actitudes que afectan la producción de recursos financieros. ¿Cómo producir recursos financieros? Procedimientos para producir recursos financieros. ¿Qué son las Finanzas? 	Respuesta al interrogante ¿Qué es producir?, ¿Cómo producir recursos financieros? y ¿Qué son las finanzas?, a partir de la indagación de los pre saberes de los estudiantes y la explicación Docente, posibilitando la identificación de los tipos de personas según el modo de producir, el establecimiento de la forma de producir y sus características, el reconocimiento de las actitudes que afectan la producción de recursos financieros y la relación de los aspectos que dificultan la producción de recursos financieros.	<ul style="list-style-type: none"> Elementos logísticos para la organización de la feria y otras actividades de fondeo. Materia prima requerida. Portafolio. 	Los estudiantes responderán los interrogantes propuestos a través de: las actividades ¿Qué harías? (Solución de casos) - página 10 -, Compara lo que sabes (Contrastación de ideas) - página 11 -, Construye tu propio significado (Definición de conceptos) - página 12 -, Asume las actitudes para... (Resolución del sopa de letras) - página 14 -, Maneja los pasos para... (Realización de flujograma) - página 15 - y la síntesis comprensiva Traza el mapa de... (Mentefacto conceptual) - página 17 del libro.
3. Implementación de un plan de producción.	<ul style="list-style-type: none"> Plan de Producción: Ahorro de Servicios en Casa. 	Asunción del reto productivo: Ahorro de Servicios en Casa siguiendo el paso a paso de la página 18 del libro y las indicaciones del Docente.		Los estudiantes en un tiempo de 6 meses realizarán el paso a paso Ahorro de Servicios en Casa, lo cual deben evidenciar a través de la



<p>4. Determinación del mercado objetivo.</p>	<ul style="list-style-type: none">• Interactuando con los Socios: Determinando el Mercado Objetivo.	<p>Presentación de la propuesta de negocio a través de plegable, los estudiantes por equipo lo realizan alimentando su contenido con el procedimiento de la página 19 del libro.</p>	<p>implementación de un negocio que multiplique lo ahorrado. (Informe de ahorro e implementación de negocio).</p> <p>Los estudiantes reunidos por sociedades de trabajo, realizarán folletos que muestre la propuesta de negocio ideada, siguiendo el paso a paso del libro. (Plegable).</p> <p>Junto a los indicadores anteriores se tiene en cuenta holísticamente los criterios de evaluación establecidos en el SIEE</p> <p>Todo lo anterior se enmarca desde el enfoque EPC consiguiendo retroalimentarse desde el estándar trazado el cual se desarrolla partiendo de la meta de comprensión a través del tópico generativo, tomando como base problémica el hilo conductor, evidenciándose el desempeño por competencias favoreciendo el manejo y comprensión de saberes específicos en un espacio de participación y construcción de ideas de pensamiento de nivel superior facilitando el seguimiento continuo.</p>
---	---	--	--

DOCENTE: Hernando José Salazar Serpa
PERIODO: I

GRADO: 9° A y B

ASIGNATURA: Emprendimiento
FECHA: Del 23 de enero al 2 de abril de 2017

Meta Abarcadora: Apropriación y construcción de una cultura del emprendimiento.				
Estándar: Generación de ideas creativas que llevo a la práctica, mediante la planeación, la organización, la ejecución de proyectos y la administración de recursos.				
Meta de Comprensión: Uso conceptos y principios básicos del emprendimiento.				
Tópico Generativo: Manejo recursos financieros.				
Hilo Conductor: ¿Qué necesidades puedo satisfacer en mi negocio?				
Metas Específicas	Temáticas	Estrategias Metodológicas	Recursos	Valoración Continua
1. Desarrollo el espíritu emprendedor.	• Espíritu emprendedor.	Establecimiento de las actitudes que integran el espíritu emprendedor, a partir de la explicación docente.	<ul style="list-style-type: none"> • Texto guía y útiles escolares necesarios. • Material de apoyo docente • Material fotocopiado. 	Los estudiantes serán evaluados conceptualmente para conocer la apropiación de las nociones estudiadas. (Participación activa y examen de conocimientos).
2. Innovación de un producto.	• Innovando mis productos.	Discusión grupal sobre las mejoras que deben hacerse a nuestros productos.	<ul style="list-style-type: none"> • Elementos tecnológicos. • Elementos logísticos para la organización de la feria y otras actividades de fondeo. 	Los estudiantes incorporan cambios y mejoras realistas a productos cotidianos. (Innovación de productos). Pág. 8 del libro.
3. Determinación de la idea de negocio.	• Determinando mi idea de negocio.	Análisis de situaciones que facilitan la valoración de mi idea de negocio.	<ul style="list-style-type: none"> • Materia prima requerida. • Portafolio. 	Los estudiantes analizaran casos particulares que facilitarán evaluar sus ideas de negocios. (Mejoras al producto). Pág. 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 20 y 21.
4. Establecimiento de relaciones laborales en el marco de la cordialidad.	• Relaciones laborales cordiales.	Reflexión individual y grupal acerca de las relaciones con los socios. Discusión sobre las posibles soluciones.		Los estudiantes activamente debatirán las conclusiones que dé respuesta a los conceptos relacionados en la tabla (Tabla de conceptos). Pág. 22. Además establecerán los parámetros y estrategias que facilitan la finalización cordial de las relaciones laborales (Parámetros establecidos y fichas de mejoras). Pág. 27 y 28.



<p>5. Mantenimiento del equilibrio laboral.</p>	<ul style="list-style-type: none">• Equilibrio laboral.	<p>Presentación de ejemplos de actitudes que se deben manejar al interior de una empresa en la interacción con los demás. Estableciendo las pautas para mantener el equilibrio.</p>		<p>Los estudiantes miden el equilibrio de sus sociedades, analizando el estado de las relaciones laborales (Balanzas del equilibrio). Pág. 24, 25.</p>
<p>6. Identificación del estado del negocio.</p>	<ul style="list-style-type: none">• Estado del negocio.	<p>Elaboración grupal de un muro por sociedad, siguiendo las indicaciones del libro.</p>		<p>Los estudiantes por sociedad evalúan el estado general del negocio emprendido (Muro del negocio). Pág. 28, 29 y 30.</p>
<p>7. Ahorro familiar.</p>	<ul style="list-style-type: none">• Plan de ahorro familiar.	<p>Realización de un plan de ahorro familiar e implementación de un negocio familiar que fortalezca los procesos emprendedores para la vida, con un período de maduración no mayor a 6 meses.</p>		<p>Los estudiantes y sus familias iniciaran un ahorro familiar y un negocio según lo lineado en el libro. (Plan de ahorro y plan de mercado) Pág. 31.</p> <p>Junto a los indicadores anteriores se tiene en cuenta holísticamente los criterios de evaluación establecidos en el SIEE</p> <p>Todo lo anterior se enmarca desde el enfoque EPC consiguiendo retroalimentarse desde el estándar trazado el cual se desarrolla partiendo de la meta de comprensión a través del tópico generativo, tomando como base problémica el hilo conductor, evidenciándose el desempeño por competencias favoreciendo el manejo y comprensión de saberes específicos en un espacio de participación y construcción de ideas de pensamiento de nivel superior facilitando el seguimiento continuo.</p>

DOCENTE: Hernando José Salazar Serpa
PERIODO: I

GRADO: 10° A y B

ASIGNATURA: Emprendimiento
FECHA: Del 23 de enero al 2 de abril de 2017

Meta Abarcadora: Apropriación y construcción de una cultura del emprendimiento.				
Estándar: Generación de ideas creativas que llevo a la práctica, mediante la planeación, la organización, la ejecución de proyectos y la administración de recursos.				
Meta de Comprensión: Afianzamiento de conceptos y principios básicos del emprendimiento.				
Tópico Generativo: En producción.				
Hilo Conductor: ¿Cómo puedo satisfacer necesidades de mi negocio?				
Metas Específicas	Temáticas	Estrategias Metodológicas	Recursos	Valoración Continua
1. Innovación de productos.	<ul style="list-style-type: none"> • Modificación e innovación. • Subestimación de ideas. • Emprendiendo el futuro. 	Modificación de las características que componen los objetos del entorno, a través del juego "Un cóctel de ideas".	<ul style="list-style-type: none"> • Texto guía y útiles escolares necesarios. • Material de apoyo docente 	Los estudiantes modificaran e innovaran productos del entorno, llevando a cabo el juego "Un cóctel de ideas". Pág. 8 a 10.
2. Reconocimiento de ideas bondadosas.	<ul style="list-style-type: none"> • Emprendimiento en Colombia. • Asesoramiento ángel. • Influencia hábitos financieros desarrollo de la región. 	Conocimiento de casos de ideas subestimadas que permitirán el establecimiento de ideas bondadosas para la incubación de negocios.	<ul style="list-style-type: none"> • Material fotocopiado. • Elementos tecnológicos. • Elementos logísticos para la organización de la feria y otras actividades de fondeo. 	Los estudiantes establecerán conclusiones sobre lo bondadosa que puede resultar una idea subestimada. Pág. 11.
3. Relación de mi presente y futuro.	<ul style="list-style-type: none"> • Comités de emprendimiento. • Reto individual: Dimensiones humanas. 	El juego entrevista del futuro posibilita el reconocimiento del presente y del futuro como emprendedor.	<ul style="list-style-type: none"> • Materia prima requerida. • Portafolio. 	Los estudiantes jugarán al roll de entrevistador para identificar las expectativas vividas y las maneras en que se lograron mediante la evolución de la idea concebida. Pág. 12 a 17.
4. Identificación del emprendimiento en el país.	<ul style="list-style-type: none"> • Reto grupal: Formalización de relación con el ángel asesor. 	Mediante lectura se conocerán historias de emprendedores colombianos, estableciendo las características de cada proceso para concluir sobre el significado de ser emprendedor en Colombia.		Los estudiantes conocen las historias de emprendedores colombianos mediante lecturas que le permiten verse a sí mismo como emprendedor consignando esto en la ficha propuesta. Pág. 18 a 21.
5. Asumiendo asesoría de un ángel emprendedor.		El Docente guiará el conocimiento sobre lo que es un ángel emprendedor para luego seleccionar uno que lo asesore en la implementación de su idea de negocio.		Los estudiantes conocen e identifican un ángel asesor seleccionando y estableciendo acuerdos de acción, siendo asesorados por éste. Pág. 21 a 28.



<p>6. Reconocimiento de los hábitos financieros influyentes en el desarrollo regional.</p> <p>7. Constitución de los comités de emprendimiento.</p> <p>8. Presentación de mis dimensiones humanas.</p> <p>9. Acuerdos con el ángel asesor.</p>		<p>Desarrollo de un teatrino en clase que represente por grupo de estudiantes según ubicación en el cuadrante de flujo de dinero, el futuro de la región.</p> <p>Organización del curso en comités que faciliten la gestión y eficiencia de las unidades productivas.</p> <p>Formalización del proyecto de vida mediante la presentación de las dimensiones humanas a través de la biografía de cada estudiante.</p> <p>Formalización de las relaciones con el ángel asesor, a través, del establecimiento de acuerdos.</p> <p>ir de la subestimación de Establecimiento de las actitudes que integran el espíritu emprendedor, a partir de la explicación docente.</p> <p>Discusión grupal sobre las mejoras que deben hacerse a nuestros productos.</p> <p>Análisis de situaciones que facilitan la valoración de mi idea de negocio.</p>	<p>Los estudiantes realizarán un teatrino para representar el futuro regional según el cuadrante de flujo de dinero. Pág. 28 a 32.</p> <p>Los estudiantes integran comités de emprendimiento. Pág. 33 a 35.</p> <p>Los estudiantes definen su proyecto de vida según sus dimensiones. Pág. 35.</p> <p>Los estudiantes formalizan cronograma y plan de tareas a partir de los acuerdos establecidos con el ángel asesor. Pág. 36</p> <p>Junto a los indicadores anteriores se tiene en cuenta holísticamente los criterios de evaluación establecidos en el SIEE</p> <p>Todo lo anterior se enmarca desde el enfoque EPC consiguiendo retroalimentarse desde el estándar trazado el cual se desarrolla partiendo de la meta de comprensión a través del tópico generativo, tomando como base problemática el hilo conductor, evidenciándose el desempeño por competencias favoreciendo el manejo y comprensión de saberes específicos en un espacio de participación y construcción de ideas de pensamiento de nivel superior facilitando el seguimiento continuo.</p>
--	--	---	---



PLANEACION DE PERIODO

		<p>Reflexión individual y grupal acerca de las relaciones con los socios. Discusión sobre las posibles soluciones.</p> <p>Presentación de ejemplos de actitudes que se deben manejar al interior de una empresa en la interacción con los demás. Estableciendo las pautas para mantener el equilibrio.</p> <p>Elaboración grupal de un muro por sociedad, siguiendo las indicaciones del libro.</p> <p>Realización de un plan de ahorro familiar e implementación de un negocio familiar que fortalezca los procesos emprendedores para la vida, con un período de maduración no mayor a 6 meses.</p>		
--	--	---	--	--