



CATÁLOGO DE CURSOS MODELOS Y METODOLOGÍAS

Capacitación Especializada en Cultura Emprendedora Todo Incluido.

4x4

EMPRENDEDORES
TODO TERRENO

una iniciativa de

FUNDACIÓN E
TRANSFORMANDO ECONOMÍAS

FUNDACIÓN EDUCACIÓN PARA EMPRENDEDORES A.C.
Q22 GLOBAL S.A. de C.V.
Todos los Derechos Reservados

Edición 2023 - 2026
Av. Paseo de la Reforma No 509, Piso 16, Cuauhtémoc,
CP 06500, Ciudad de México.
Tel +52 5578234159
contacto@fundacione.org

¿QUIÉNES SOMOS?

Somos una empresa social centrada en el fomento de cultura emprendedora.

Nacimos en 1999 bajo el marco de la campaña global Youth Entrepreneurship and Sustainability (Jóvenes Emprendedores por la Sustentabilidad) YES por sus siglas en inglés.

25 AÑOS DE EXPERIENCIA en el eco sistema internacional de emprendedores.

Referentes en materia de cultura emprendedora, generando alianzas con el sector privado, publico, educativo, financiero y social.

NUESTRO PROPÓSITO

Articular conocimiento, oportunidades y talento con la prosperidad.

PROPUESTA DE VALOR:

Construimos capacidades que faciliten a instituciones y personas el proceso de creación o fortalecimiento de micro y pequeñas empresas, así como el fomento a la cultura emprendedora, a través de 5 estrategias:



En el presente catálogo se presentan los modelos y metodologías de capacitación que componen la oferta educativa de My 4x4 Academy, tanto en la versión presencial, digital e híbrida.

1

PROGRAMAS DE
RESPONSABILIDAD
SOCIAL

2

ORGANIZACIÓN DE
FOROS Y EVENTOS
PARA EMPRENDEDORES

3

4x4
EMPRENDEDORES
TODO TERRENO

4

4x4
ACADEMY

5

4x4
BUSINESS
INMERSION

METODOLOGÍA BASADA EN APRENDIZAJE VIVENCIAL Y AUTODESCUBRIMIENTO

Todos los modelos de capacitación de My 4x4 Academy, utilizan una metodología centrada en el aprendizaje vivencial, lo que construye aprendizaje significativo y de largo plazo, dicha metodología se compone de las siguientes bases:

INTERACTUAR

Desarrollo de escenarios con base a una serie de actividades centradas en la cultura emprendedora, acorde a los objetivos específicos.



Todos los modelos enseñanza – aprendizaje de My 4x4 Academy, utilizan esta metodología, porque aprender a manejar no se logra leyendo un manual... sino manejando.

REFLEXIONAR

Compartir resultados, reacciones, observaciones.

Describir la experiencia de la toma de decisiones y su impacto en los resultados.

Proceso para el debate y compartir puntos de vista, a partir de la experiencia generada en los escenarios planteados.

Discusión sobre la importancia de la experiencia que se construyó en el proceso anterior.

APLICAR

Vincular la experiencia obtenida en la sesión de aula, con ejemplos de la vida real en el proceso de creación de empresas.

Enlistar habilidades y valores de vida, propios para una mejor ejecución y desenvolvimiento en los negocios.

Practicar los puntos de aprendizaje en circunstancias y contextos reales del mundo empresarial.



www.fundacione.org
www.4x4emprendedores.com
www.my4x4academy.com

contacto@fundacione.org

[@fundacionemx](https://www.facebook.com/fundacionemx)
[@4x4emprendedores](https://www.facebook.com/4x4emprendedores)

[@fundacione_e](https://www.instagram.com/fundacione_e)
[@4x4emprendedores](https://www.instagram.com/4x4emprendedores)

Simultáneamente, todos los modelos de formación, centran sus objetivos en el Entrepreneurial Mindset Index (EMI), -Indicadores de Pensamiento y Desarrollo de Emprendedores- propuestos por el Centro de Investigación de Network for Teaching Entrepreneurship (NFTE), validados para América Latina por Fundación Educación para Emprendedores AC:

A**INICIATIVA Y AUTODIRECCIÓN**

- Establecimiento de objetivos y planes de ejecución realistas para su alcance.
- Administración efectiva del tiempo.
- Afrontar retos con una actitud optimista.
- Flexibilidad para ajuste de planeación en aras de alcanzar los objetivos.

B**ORIENTACIÓN AL FUTURO**

- Capacidad de priorizar actividades de corto plazo para lograr resultados en el mediano y largo plazo.
- Visión empresarial más allá de 3 años de operación y gestión.

C**RECONOCIMIENTO DE OPORTUNIDADES**

- Identificar problemas como oportunidades para innovar.
- Entender las ventanas de oportunidad.
- Valorar ideas de negocio identificando oportunidades.

D**GESTIÓN DEL RIESGO**

- Comprender la diferencia entre riesgo y visión.
- Capacidad de cálculo del riesgo.
- Distinguir riesgos de corto, mediano y largo plazo.

E**COMUNICACIÓN Y COLABORACIÓN**

- Articular y expresar ideas y pensamientos para ser comunicadas con eficiencia a grupos e individuos.
- Trabajo eficiente en grupo.
- Respeto a los miembros de la organización, como personas y a sus puntos de vista.

F**PENSAMIENTO CRÍTICO**

- Evaluar y analizar puntos de vista, situaciones, escenarios.
- Sintetizar información y argumentos con base a diversidad de fuentes y recursos.
- Interpretar información y situaciones para la construcción de soluciones y conclusiones asertivas.

G**CONOCIMIENTO DIRECTIVO Y EMPRESARIAL**

- Investigación y validación permanente del mercado y sus cambios.
- Creación de estrategias disruptivas de comercialización y acceso al mercado, con la visión de construir una empresa exponencial en el mediano plazo.
- Toma de decisiones asertivas con base a la interpretación de los reportes financieros.
- Uso y actualización permanente de la tecnología.
- Aplicación de los principios de la economía consciente.



www.fundacione.org
www.4x4emprendedores.com
www.my4x4academy.com

 contacto@fundacione.org



[@fundacionemx](https://www.facebook.com/fundacionemx)
[@4x4emprendedores](https://www.facebook.com/4x4emprendedores)



[@fundacione_e](https://www.instagram.com/fundacione_e)
[@4x4emprendedores](https://www.instagram.com/4x4emprendedores)

SERIE D 4X4 EMPRENDEDORES TODO TERRENO

– ESPECIALIDADES

EDUCACIÓN FINANCIERA EN LOS AGRONEGOCIOS

Como su nombre lo indica, este taller es modelo de simulación que tiene por objetivo comprender los ciclos del campo para llevar a cabo una eficiente planeación de las finanzas en este sector. Tradicionalmente quienes trabajan en el agro son especialistas en el producto que siembran, cosechan o crían y venden; es por ello por lo que el taller centra sus objetivos en las actividades que tradicionalmente se ejecutan en el sector y brinda los esquemas para planear los ingresos y egresos de manera sencilla y eficiente.

A lo largo del taller, los participantes exploran opciones de planeación del campo, comprendiendo el impacto que esto tiene en sus ingresos y egresos; durante la implementación de contenidos, el participante toma una serie de decisiones centradas en:

- ¿Cómo aprovechar de mejor manera el campo, sus ciclos y oportunidades de mercado?.
- Consideraciones sobre la ubicación, la tierra, el clima, la distribución, recursos y oportunidades disponibles.
- Esquemas de diversificación de mercados y clientes.

- Determinar si requieren inversión para crecer o distribuir sus productos, así como actividades relacionadas con su giro como son sistemas de riego, maquinaria, tecnología y condiciones climáticas entre otras.
- Lograr un flujo de efectivo todos los meses del año.
- Valorar el tiempo que dedica a la producción y el que invierte en las ventas.

De esta forma los participantes son sensibilizados para llevar a cabo una planeación base con el fin de llevar un sistema de control de actividades, sus registros y en consecuencia sus ingresos.

El taller se implementa con 3 equipos de trabajo (comúnmente de 5 a 7 participantes en cada equipo) operando de manera simulada 8 niveles secuenciados para la planeación financiera del agro:

- Planeación y aprovechamiento de la tierra (tomando como ejemplo diversos terrenos, con variación de medidas y condiciones climatológicas)
- Determinación de uso de la tierra
- Estructura de costos con base al uso de la tierra y los productos a sembrar
- Planteamiento del flujo de dinero requerido para operar la planeación



www.fundacione.org
www.4x4emprendedores.com
www.my4x4academy.com

 contacto@fundacione.org



[@fundacionemx](https://www.facebook.com/fundacionemx)
[@4x4emprendedores](https://www.facebook.com/4x4emprendedores)



[@fundacione_e](https://www.instagram.com/fundacione_e)
[@4x4emprendedores](https://www.instagram.com/4x4emprendedores)

SERIE D 4X4 EMPRENDEDORES TODO TERRENO – ESPECIALIDADES

- Gestión y toma de decisiones ante eventos y situaciones inesperados
- Opciones y diversificación de clientes para la venta de los productos
- Planeación, ejecución y control de las tareas diarias en el campo
- Implementación de los conocimientos y habilidades al proyecto real

El taller tiene una duración que va de 21 a 24 horas (generalmente divididas en sesiones de 3 horas), el tiempo puede variar dependiendo del perfil y cantidad de participantes.

Beneficios del Taller Educación Financiera en los Agronegocios:

- Contextualiza a los participantes y los confronta a situaciones complejas, para que sean resueltas y debatidas.
- Fomenta la toma de decisiones permanente, orientadas al éxito del agronegocio.
- Hay poco trabajo escrito o de lectura.
- Plantea líderes y rotación de los mismos dentro del equipo, para que todos obtengan de manera individual las habilidades de la formación financiera para el agro.

El taller utiliza un manual por participante para llevar los sistemas de planeación y registro de las finanzas durante los 8 niveles del mismo, con una duración de 20 horas. Todos los derechos reservados, Fundación Educación para Emprendedores AC 2017 – No. De Registro 03-2017-080712580700-01



SERIE D 4X4 EMPRENDEDORES TODO TERRENO

– ESPECIALIDADES

EL ARTE DE EMPRENDER EN LA ECONOMÍA NARANJA

Sin duda, una de las industrias de mayor auge y prestigio son las culturales y creativas, sin embargo, en muy recientes tiempos se les comienza a dar la importancia como valor económico y potencial para la creación de empleos y la exportación.

El gran reto que muestra el programa es convertir al artista en empresario; históricamente el mundo de los creativos tiende a ser soñador, por lo que es importante aterrizar estructuras y estrategias de negocio para sus productos o servicios, y particularmente comprender el ciclo: crear y luego vender – entender el mercado y las tendencias para crear.

El principal objetivo y propuesta de valor del taller es implementar modelos económicos de innovación e impacto social con enfoque cultural.

TEMARIO:


Módulo I: Creatividad y su Mercado

- Riqueza, poder y religión en la pintura italiana del renacimiento
- Mercados: el teatro británico en época de Shakespeare
- De la reproducción a la producción masiva: la revolución de lo impreso a lo digital

- Producción industrial
- Producción de medios con modelos industrializados: el sistema de estudio

Módulo II: Las Industrias Creativas, Sectores y Oportunidades de Negocio.

- Jardín de las Industrias Creativas
- Literatura (Libros, Revistas, Poesía, Arte Digital, Novelas Gráficas, Librerías, Editoriales)
- Comunicación (Comunicación y Diseño Gráfico, Relaciones Públicas, Medios Digitales, Cine Independiente, Medios Impresos Alternativos, Televisión, Radio, Video Juegos)
- Música (Grupos Musicales, Estudios de Grabación, Mercadotecnia y Promoción Musical, Espacios para Concursos).
- Artes Escénicas (Teatro, Danza, Artes Circenses, Arte en Vivo, Mundo Hablado)
- Diseño y Artes Visuales (Artistas, Artesanos, Galerías, Diseño de Moda, Diseño de Interiores)
- Arquitectura del Medio Ambiente (Planeación y Re-Organización Urbana, Arquitectura del Paisaje, Ingenieros Ambientales, Arquitectura como Medio de Expresión).
- Ingeniería y Tecnología (Agua, Tierra y Energía, Diseño Industrial)
- Salud y Bienestar (Medicina Integrativa, Clínicas y Hospitales, Salud Preventiva, Spas, Gimnasios, Centros de Acondicionamiento Físico)
- Deporte y Recreación (Actividades Deportivas, Entrenamiento, Actividades al Aire Libre)
- Comida y Agricultura (Hortalizas Orgánicas, Agricultura, Gastronomía y Restaurantes)
- Herencia Cultural (Folklor, Sitios Arqueológicos, Museos, Preservación de Arte y Arqueología).

 www.fundacione.org
www.4x4emprendedores.com
www.my4x4academy.com

 contacto@fundacione.org

 [@fundacionemx](https://www.facebook.com/fundacionemx)
[@4x4emprendedores](https://www.facebook.com/4x4emprendedores)

 [@fundacione_e](https://www.instagram.com/fundacione_e)
[@4x4emprendedores](https://www.instagram.com/4x4emprendedores)

SERIE D 4X4 EMPRENDEDORES TODO TERRENO

– ESPECIALIDADES

Módulo III: Mercados, Cadena Valor, Ventas y Nuevos Modelos de Negocios en los Sectores de las Industrias Creativas

- Inserción de la empresa en las industrias creativas.
- Modelo de Negocio para las Industrias creativas.
- El Marketing operativo. Estrategia y Marketing.
- Posicionamiento, Innovación, diferenciación.
- Criterios de Segmentación y selección de variables.
- Principios de Investigación de Mercados.
- Las tribus de las industrias creativas.
- Mercado de consumidores finales y de empresas.
- Características y criterios de la segmentación, Geográfica, Demográfica, Pictográfica y de comportamiento de compra.
- Estrategias relacionadas con el mercado meta o Target
- Base de datos de clientes- Tratamiento y depuración.
- El marketing directo.
- Pensamiento Estratégico vs. Visión Operativa. Gestión Estratégica de Comunicación. Misión y metas de la empresa. Contenidos de la estrategia básica.
- Análisis de situación, programas de acción y sistemas de control.
- Evaluación de estrategias existentes.
- Contenidos e implementación de los planes de comunicación, Marketing y Publicidad.
- Herramientas interactivas y su administración
- Nuevas herramientas interactivas y su aplicación específica: facebook, twitter, linkedin, pinterest, instagram, snapchat.
- Redes de contacto impulso y su administración.
- Alianzas virtuosas.
- Casos de aplicación de las herramientas en nuevos modelos de negocios.

- Canales de Distribución del Sector.
- Estrategias de Penetración de Mercados.
- Búsqueda de Patrocinadores, Auspiciantes, adherentes y colaboradores.
- Innovación y creatividad en el armado de la carpeta de comunicación. Prensa y Medios Impresos y Medios Digitales.
- Relaciones Públicas y Administración de Grupos de Interés.

Módulo IV: Marco Jurídico y Fiscal de las Industrias Creativas Análisis de Leyes Relevantes a las Industrias Creativas.

- Mapa de Legislación
- Tipos de formas Jurídicas de Asociación regulares e irregulares.
- Alianzas Estratégicas. Consorcios, Cluster, Cooperativas.
- Fideicomisos. Fondos Comunes de Inversión
- Convenios. Alternativas y alcance. Importancia.
- Aspectos Laborales. Sindicatos.
- Convenios colectivos de trabajo. Contratos, Seguros.
- Aspectos Tributarios Legislación específica a nivel Nacional, Provincial y Municipal.
- Exenciones. Desgravaciones. Subsidios.
- Propiedad Intelectual y Registros de Marca.



www.fundacione.org
www.4x4emprendedores.com
www.my4x4academy.com

 contacto@fundacione.org



[@fundacionemx](https://www.facebook.com/fundacionemx)
[@4x4emprendedores](https://www.facebook.com/4x4emprendedores)



[@fundacione_e](https://www.instagram.com/fundacione_e)
[@4x4emprendedores](https://www.instagram.com/4x4emprendedores)

SERIE D 4X4 EMPRENDEDORES TODO TERRENO – ESPECIALIDADES

Módulo V: Emprender en las Industrias Creativas

- Generación de nuevas empresas o unidades de negocio; oportunidades para emprender en el sector de la economía creativa.
- Convergencia tecnológica y nuevos Modelos de Negocios.
- Mercado Interno y Externo de las Industrias Creativas
- Cadenas de Valor
- Identificación de los diversos Actores y sus Interacciones.
- Análisis de las Fuerzas Competitivas. Poder de Negociación.
- La innovación y la creación de Ventajas Competitivas
- Segmentación, micro segmentación y alternativas de expansión.
- Ventas Disruptivas para las Industrias Creativas.

Duración: 24 horas (generalmente distribuidas en 6 sesiones de 4 horas cada una). Todos los derechos reservados, Fundación Educación para Emprendedores AC 2017 – No. De Registro 03-2017-080712550800-01



www.fundacione.org
www.4x4emprendedores.com
www.my4x4academy.com

 contacto@fundacione.org



[@fundacionemx](https://www.facebook.com/fundacionemx)
[@4x4emprendedores](https://www.facebook.com/4x4emprendedores)



[@fundacione_e](https://www.instagram.com/fundacione_e)
[@4x4emprendedores](https://www.instagram.com/4x4emprendedores)

SERIE D 4X4 EMPRENDEDORES TODO TERRENO

– ESPECIALIDADES

MOMPREENEUR

Es un taller enfocado a la madre de familia profesionalista, quien por sus diversas actividades tiene la motivación de emprender un negocio, o si ya cuenta con su empresa tiene la necesidad de crecerla a través de contactos, ventas y financiamiento. Consta de una metodología basada en socio – monólogos, la cual genera identificación en situaciones que afronta la mujer con hijos, así como el planteamiento de estrategias para desarrollar balance entre vida y carrera.

OBJETIVOS DEL TALLER:

- Construir en las Mamás Emprendedoras conocimientos de negocios brindando un entendimiento sólido de los conceptos básicos a manejar.
- Incrementar la confianza y empoderamiento de la mujer.
- Guiar a las emprendedoras a elaborar un plan de negocios básico y funcional.
- Crear y Administrar Empresas por Mamás Profesionistas.

A través de ejercicios vivenciales y acciones específicas que incluye simulación de negocios, trabajo en equipo, discusión dirigida y elaboración de un plan de negocios básico.

Se integra por cuatro componentes:

- Construcción de perfil y talento emprendedor.
- Modelo de Simulación Empresarial.
- Generador de ideas de negocio.
- Socio – Dramas (técnicas de capacitación basadas en teatro)

En conjunto, estos componentes brindan un sistema de capacitación que permite tener desde herramientas básicas hasta las más avanzadas.

TEMARIO:

- Tu perfil como mujer emprendedora
- Alinear talentos y habilidades a oportunidades de obtención de ingresos
- Visionar el éxito y el futuro
- Balance de vida personal, familiar y profesional
- Inteligencia emocional para el auto cuidado
- Set de herramientas para emprender
- Planeación del proyecto
- Herramientas para la productividad
- Mantener el enfoque
- Lo que se puede delegar a un asistente virtual
- Implementación y plan de acción
- Red colaborativa de la mujer empresaria (recursos y oportunidades)

Duración: 15 horas (dividido en 5 sesiones de 3 horas) Todos los derechos reservados Fundación Educación para Emprendedores 2023 - 2033



www.fundacione.org
www.4x4emprendedores.com
www.my4x4academy.com

 contacto@fundacione.org



[@fundacionemx](https://www.facebook.com/fundacionemx)
[@4x4emprendedores](https://www.facebook.com/4x4emprendedores)



[@fundacione_e](https://www.instagram.com/fundacione_e)
[@4x4emprendedores](https://www.instagram.com/4x4emprendedores)

SERIE D 4X4 EMPRENDEDORES TODO TERRENO

– ESPECIALIDADES

MODELO DE SIMULACIÓN DE EMPRESAS TURÍSTICAS

El Modelo de Simulación de Empresas Turísticas, es una metodología altamente interactiva, el cual envuelve a los participantes en un mercado virtual de compradores, proveedores, clientes, bancos y proveedores de servicios del sector turismo.

Adicionalmente el Modelo de Simulación de Empresas Turísticas envuelve a los participantes para que sean capaces de desarrollar puntos de aprendizaje, bajo un contexto de cómo son aplicados al mundo real. Los emprendedores tienen la oportunidad de tomar decisiones de negocio y experimentar las consecuencias de esas decisiones en forma directa.

Como en el mundo real del turismo, cada persona tiene diferentes habilidades y perspectivas de cómo un negocio debe ser operado. Es una excelente herramienta para construir equipos de trabajo o como introducción a metodologías de aprendizaje vivencial.

OBJETIVOS:

- Enseñar los conceptos fundamentales de operar un negocio del sector turismo, ya sea comercial, de productos o servicios.

- Que los participantes obtengan confianza en su toma de decisiones.
- Desarrollar habilidades personales, vitales para el éxito en los negocios como:
 - Trabajo en Equipo
 - Comunicación
 - Organización
 - Negociación
 - Compromiso
 - Ventas
 - Cobranza
 - Principios de educación financiera
- Conocer el tipo de clientes que existen para el sector turismo.
- Comprender e implementar modelos de negocio con productos orientados el turismo, bajo esquemas creativos y realistas para los participantes.
- Generar una estrategia de comercialización propia de productos y servicios turísticos.

Consta de 4 módulos. Estos pueden ser implementados de manera independiente o secuenciados uno con otro. Cada uno puede ser repetido con diversas variantes y diferentes niveles.



www.fundacione.org
www.4x4emprendedores.com
www.my4x4academy.com

 contacto@fundacione.org



[@fundacionemx](https://www.facebook.com/fundacionemx)
[@4x4emprendedores](https://www.facebook.com/4x4emprendedores)



[@fundacione_e](https://www.instagram.com/fundacione_e)
[@4x4emprendedores](https://www.instagram.com/4x4emprendedores)

SERIE D 4X4 EMPRENDEDORES TODO TERRENO

– ESPECIALIDADES

Módulo 1: El Negocio desde Casa

- El ciclo empresarial en el mundo del turismo.
- Controlar los ingresos.
- Gestión del crédito
- Manteniendo el flujo de efectivo.
- Superar eventos inesperados.
- Comprensión del tipo de clientes y viajeros.
- Generación de productos turísticos.

Módulo 2: Entendiendo la Oferta y la Demanda

- Planeación de la demanda de servicios.
- Relación de la demanda, la temporalidad y el tipo de viajeros según cada época del año.
- Costos.
- Precios.
- Planeación financiera.

Módulo 3: Acceso a Mercados

- Elementos y estrategias de acceso a mercados.
- Mantener flujos de efectivo en esquemas avanzados.
- Comprensión de la estrategia de comercialización de productos turísticos.
- División del trabajo.
- Control de calidad.
- Creación de modelo de acceso a clústers turísticos y cadenas de valor en la industria de la hospitalidad, según esquemas de distribución, infraestructura disponible, tipo de cliente, temporalidad del año, economía local y economía regional.

Módulo 4: Principios de Contabilidad y Finanzas

- Expandiendo la gama de productos (diversificando o especializando).
- Maximizando la fuerza y estrategia de ventas.
- Maximizando las fuerzas de los miembros del equipo.
- Compromiso.
- Articulación de ideas.
- Generación de estrategia de precios, en función de perfil de tribu y sus disponibilidades de tiempo.
- Resultados bajo presión
- Proyección de ventas e implementación de plan para el logro de objetivos en utilidades.
- Análisis de Flujos de Efectivo y punto de equilibrio.
- Estados de resultados básico
- Estructura básica de la planeación financiera.

Debido al proceso interactivo de enseñanza – aprendizaje del taller, este no cuenta con un manual del participante. Tiene una duración de 16 horas, divididas en 4 sesiones de 4 horas cada una. *(El tiempo puede variar dependiendo del número y perfil de participantes)*. Todos los derechos reservados, Fundación Educación para Emprendedores AC 2023 – 2033.



www.fundacione.org
www.4x4emprendedores.com
www.my4x4academy.com

 contacto@fundacione.org



[@fundacionemx](https://www.facebook.com/fundacionemx)
[@4x4emprendedores](https://www.facebook.com/4x4emprendedores)



[@fundacione_e](https://www.instagram.com/fundacione_e)
[@4x4emprendedores](https://www.instagram.com/4x4emprendedores)

FUNDACIÓN E

TRANSFORMANDO ECONOMÍAS

*¡Te invitamos a **crecer juntos!***

CONTÁCTANOS EN:

Av. Paseo de la Reforma 509, Piso 16,
Cuauhtémoc, CP 06500, Ciudad de México

Teléfono: +52 5578234159

Email: contacto@fundacione.org



@fundacionemx
@4x4emprendedores



@fundacione_e
@4x4emprendedores



www.fundacione.org
www.4x4emprendedores.com
www.my4x4academy.com

#creciendojuntos #pensarenggrande