**Título de la sesión:**

**ELABORAMOS PROYECTOS DE EMPRENDIMIENTO**

1. **DATOS INFORMATIVOS**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **ÁREA** | **Ciencias sociales** | **DOCENTE** | **Katherin bautista** | **HORAS** | **2 horas = 90 minutos** |
| **CICLO** | **VII** | **FECHA** | **03–Noviembre–2024** | **UNIDAD DE APRENDIZAJE** | **VIII** |
| **GRADO Y SECCIÓN** | **3RO** | **SESIÓN** | **2/03** | **I.E** | **Colegio 1283 OKINAWA** |

1. **CUADRO DE COMPETENCIAS Y CRITERIOS DE EVALUACION**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **COMPETENCIA** | **CAPACIDADES** | **DESEMPEÑOS** | **METAS DE APRENDIZAJE** | **CRITERIOS DE EVALUACIÓN** | **EVIDENCIAS DE APRENDIZAJE** | **INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN** |
| Explica el mundo físico basándose en conocimientos sobre los seres vivos, el hombre como un ser con autonomía económica y tomando decisiones para una salud financiera. | * Comprende y Evalúa las implicancias del saber y del quehacer científico, tecnológico y el impacto que trae en la actualidad el aspecto financiero. | * Maneja habilidades y conocimientos para la elaboración de proyectos de emprendimiento. * Explica la importancia de contar con un plan financiero que le posibilite cumplir con sus metas financieras. | **INCLUSIÓN ECONÓMICA:**  Desarrollar un proyecto productivo y utilizar el marketing en su comercialización | * Elabora y explica planes de emprendimiento. * Explica las habilidades financieras y su importancia. * Completa cuadros sobre proyecto de emprendimiento. | * Proyecto de emprendimiento. * Papelógrafo con resúmenes sobre el emprendimiento. * Exposición | Lista de cotejo |
| **PROPOSITO** | | **ENFOQUES TRANSVERSAL** | **VALORES** | **ACTITUDES** | | |
| Elaborar y exponer los pasos de un plan de emprendimiento; explicar las habilidades empresariales y completar el mapa de empatía. | | De búsqueda de la Excelencia. | Superación personal. | Docentes y estudiantes se esfuerzan por superarse, buscando objetivos que representen avances respecto de su actual nivel de posibilidades en determinados ámbitos de desempeño.  Actúa responsablemente respecto a los recursos económicos. | | |

1. **ORGANIZACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **MOMENTOS** | **ACTIVIDADES/INSTRUCCIONES** | **RECURSOS/**  **MATERIALES** | **TIEM-PO** |
| **INICIO**  Sensibili-zación. | * Los estudiantes reciben el saludo de bienvenida del docente de manera cálida y afectuosa. Asimismo, se promueve el bienestar socioemocional en todo momento. * **MOTIVACIÓN:** https://www.youtube.com/watch?v=vm3jYUpvM5Q.   **SITUACION PROBLEMÁTICA**  **HISTORIA DE LA EMPRESA AÑAÑOS**  Perú Académico: Historia del grupo Añaños Jeri (AJE)**La historia del grupo Añaños Jeri es bastante conocida, pero esta vez vamos a enfocarla hacia sus estrategias de mercadeo, que los convirtieron de una pequeña empresa familiar a una de las más grandes transnacionales del Perú. Nombres que hacen referencia al grupo: Grupo AJE, grupo Kola Real, Grupo Añaños Jeri, Grupo Añaños.**  **Hace poco tiempo, AJE emitió bonos, los cuales les llegaron a levantar US$300 millones de agentes extranjeros de Estados Unidos, Latinoamérica, Europa y Asia, a una tasa anual de 6,50%, con vencimiento al 2022. La historia de la familia Añaños es una de las más impresionantes del país. Todo comenzó en Ayacucho (el departamento más afectado por la violencia terrorista en los ochentas). Al principio comercializaban gaseosas en botellas de cerveza, todo era muy artesanal; debido a los saqueos constantes a los camiones repartidores, Ayacucho quedaba aislado comercialmente. Es así como la familia junta sus ahorros para lograr un crédito por 30000 dólares, gracias a ellos compraron maquinarias y entraron a la selva y así, de a pocos comenzaron a conquistar el interior del país hasta que llegaron a Lima con su producto emblemático: Kola Real. En la capital, deben enfrentarse con las grandes empresas de gaseosas como Inca Kola, la bebida estandarte del Perú. En medio de esta batalla, los Añaños toman la decisión de internacionalizar su marca, primero en México y luego en otros países de América, Asia y Europa, demostrando que cuando piensas en grande no tienes límites, en el 2010 se convirtió en el partner regional del Fútbol Club Barcelona (España). En los noventas se basó en una estrategia de liderazgo en costos, en un tiempo cuando el poder adquisitivo del peruano promedio y del más pobre estaba por los suelos; sin embargo, ellos estuvieron dispuestos a pagar - un precio justo- por una buena gaseosa.**  **Hace un tiempo se originaron unas disputas familiares en el grupo, lo cual causó gran revuelo porque es así como grandes empresas se separan y terminan vendiéndose, como el caso de Wong. Pero, esta familia supo manejar la situación llegando al siguiente acuerdo: El mayor de los hermanos, Jorge Añaños, se queda con la marca Kola Real. También se le concede la exclusividad de las ventas de los productos de AJEPER en el Perú. Y por si esto fuera poco, ningún producto de AJEGROUP podrá entrar al mercado brasileño sin el consentimiento de Jorge. Aunque se especula que este entrará al mercado carioca con su marca insignia: Kola Real. Arturo y Carlos Añaños se quedan con Ajegroup en Centro América y México, respectivamente. El jugoso mercado mexicano (el que más gaseosas consume en el mundo) quedará al mando, como ya mencionamos, de Carlos Añaños. Ángel Añaños se quedaría a cargo del gigante mercado asiático (esto incluye a Tailandia y, próximamente, China). Mientras que Álvaro se quedaría con Venezuela y Ecuador. Vicky, por su lado, queda al mando de la fundación Eduardo y Mirtha Añaños=. Esto establece un protocolo familiar que permite al grupo tomar decisiones sin interferir los unos con los otros.**   * **SABERES PREVIOS:**   **¿De quién se menciona en el video? ¿a qué negocio se dedicaron? ¿cómo fue su historia? ¿Qué tipo habilidades y valores observas en esta familia? ¿Qué negocio emprendieron? ¿Qué es emprendimiento? ¿Cuál es la importancia del emprendimiento? ¿Cómo surgen los emprendimientos? ¿Qué valores debe tener un emprendedor? ¿Qué habilidades emprendedoras se deberían tener en cuenta para realizar un proyecto de emprendimiento? ¿Qué les gustaría emprender a Uds.?**  **PROBLEMATIZACIÓN: ¿Qué pasos se debe tener en cuenta para realizar un emprendimiento?** Se dialoga y se anota las respuestas para luego contrastarlos con el nuevo saber.  **PROPÓSITO:** Elaborar y exponer los pasos de un plan de emprendimiento; explicar las habilidades empresariales y completar el mapa de empatía.  Se propone a los estudiantes: las metas de aprendizaje y los criterios de evaluación. (Evidencias e instrumentos) | Ficha de lectura motivadora.  Pizarra.  Plumones | 10 min. |
| **DESA-RROLLO**  Consoli-dando mis ideas. | **GESTIÓN Y ACOMPAÑAMIENTO:**  Formamos siete grupos de cinco estudiantes cada uno. (técnica “casa e inquilinos).  Todos los grupos realizan las siguientes actividades:  1.-Se proporciona la ficha de lectura sobre: “Habilidades empresariales para crear un proyecto de emprendimiento”.  2.-Observan un video sobre los pasos de un proyecto de emprendimiento.  3.-Se proporciona un esquema denominado mapa de empatía DESIGN THINKING (Pensamiento de diseño)  Los grupos de estudiantes realizan las siguientes actividades y lo exponen en plenaria del aula.   * Identifican las ideas principales, de la lectura (Habilidades empresariales) y del video (Pasos para un proyecto de emprendimiento) en un papelógrafo. * Completa el esquema mapa de empatía DESIGN THINKING .   La maestra valida las respuestas y retroalimenta el tema reforzando la idea de elaborar y exponer los pasos de un plan de emprendimiento; explicar las habilidades empresariales y completar el mapa de empatía, con la finalidad de fortalecer su salud financiera.  Los estudiantes registran en su cuaderno las conclusiones. | Fichas de lectura.  Video  Papelotes.  Plumones.  Cuadernos de trabajo | 70 min. |
| **CIERRE**  Productos, reflexión, socializa-ción. | **EVALUACIÓN**   * Los estudiantes responden por escrito las siguientes preguntas: **¿Qué aprendiste hoy? ¿Cómo lo aprendiste? ¿En qué te servirá lo que aprendiste hoy?** * Reto para la casa: Elabora un proyecto de emprendimiento familiar. | Ficha de metacognición.  Papel bond. | 10 min. |

**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**V° B° SUB–DIRECTOR**

**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**Katherin Bautista**

**DE EMPRENDEDOR A EMPRESARIO,UN PROYECTO DE VIDA**

**HABILIDAES EMPRESARIALES**



**PRÁCTICA DE FÍSICA**

**TEMA: Vectores GRADO: 5to Sec. ESTUDIANTE:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ FECHA:\_\_\_\_\_\_\_**

**PROFESOR: Edison Marroquín Orihuela ÁREA: CTA**

|  |  |
| --- | --- |
| Crear una empresa, como hemos visto, es el primer motor generador de riqueza, el primer paso para construir avance económico y social. Pero, en este camino, no todos los emprendedores llegan al mismo fin. Porque ser empresario no es una profesión, es sin duda un proyecto de vida Un proyecto de vida empresarial supone adquirir capacidades y habilidades para estructurar un plan de negocio que conforme un horizonte de vida. Es una decisión personal profunda que requiere una continua búsqueda y una clara planificación. El empresario debe tener claros sus objetivos y sus expectativas; ser consciente del proceso, de su desarrollo dentro de su entorno familiar y social, de sus valores y de su educación. Lo personal, familia y amigos, está unido al trabajo del empresario, van de la mano, por lo que debemos tener consciencia de esta simbiosis, relación obligada entre trabajo y familia en el mundo del empresario. Son tres grandes pasos los que tendrá que afrontar a la hora de emprender, antes de iniciar su negocio.  Analizar para descubrir a sus clientes y ajustar su idea de producto o servicio a las necesidades del mercado de las personas que van a comprar.  Formular para definir, tras el aprendizaje anterior, qué vamos a producir, comercializar y cómo vamos a hacerlo, de qué manera vamos a llegar al mercado y en qué condiciones. Es el momento de planificar y formular proyectos concretos de nuestro modelo de negocio. Actuar llevando a cabo las decisiones anteriores, culminando el proceso a la vez que seguimos aprendiendo del mercado. Dejamos de ser un negocio (potencial) para convertirnos en una empresa (rentable).  Hay una serie de competencias y habilidades personales que todo empresario o emprendedor debe asumir y cultivar, independientemente de la idea o del modelo de negocio que tengamos en mente proyectar. | **1. Comunicar**: En los negocios, es innegable la necesidad de transmitir de forma adecuada. La comunicación es unos de los puntos clave, ya sea con nuestros colaboradores, proveedores, clientes, socios, etc. Empezando por transmitir cuál es mi modelo de negocio, valores, misión y visión.  **2. Crear e innovar**: todo empresario debe estar concentrado en crear nuevos proyectos, en ser innovador. Tener esta mentalidad, esta actitud de construir de forma constante, es la que mueve a las empresas a mejorar y a crecer.  **3. Trabajar en equipo**: Difícilmente los proyectos se pueden ejecutar de forma solitaria, hay que construir también equipos; liderarlos es una tarea compleja y es innegable que las personas son el valor más preciado de las organizaciones.  **4. Asumir riesgos**: Al emprender, ya estamos asumiendo riesgos. Las empresas de forma habitual requieren toma de decisiones y, en ocasiones, se requerirá de mucho valor para defender y seguir adelante con nuestro proyecto.  **5. Negociar**: El empresario debe adquirir la habilidad de negociar en muchos sentidos, con los colaboradores, proveedores, socios y otros agentes externos e internos, para obtener resultados.  **6. Liderar:** Iniciar un negocio no es empezar a ser jefe y mandar, es una oportunidad de liderar un proyecto y saber influir en las personas de nuestro alrededor para que aporten y contribuyan con lo mejor de sus capacidades y talento a fin de conseguir los objetivos trazados. Un buen líder es seguido por sus colaboradores, esta es la relación que debemos conseguir.  **7. Ser curioso**: La curiosidad, a través de la constante investigación, hace del empresario una persona con capacidad de mejorar, corregir y vislumbrar las tendencias de futuro que le permitirán adaptar su compañía al mañana. |

|  |  |
| --- | --- |
| **6 PASOS PARA REALIZAR UN PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO**  **PRIMER PASO**: Mentalizarse una frase personal, donde indicas que la idea que tienes lo puedas realizar. Ejemplos: “SI CREES EN TI PUEDES LOGRARLO”  CREAR UNA FRASE PERSONAL  **SEGUNDO PASO:** El proyecto que quieras emprender debe estar en tu campo de interés debe apasionarte.  **TERCER PASO**: Tu proyecto debe tener sentido para ti y tu familia por que mejorara la vida de tu familia y comunidad.  **CUARTO PASO:** Saber algo básico de lo que quieres emprender.  **QUINTO PASO**: Redacta el reto o desafío para tu proyecto, debe redactarse con estas características, debe estar centrado en las personas y tener un propósito.  **SEXTO PASO:** Consiste en averiguar todo lo que puedas del reto.  **FASE DE EMPATIZAR**: Lo que sigue se llaman lupas y son tres:   * **¿**Es deseable por los posibles compradores? (lupa 1) * ¿La tecnología para elaborar esta al alcance, es factible? (lupa2) * ¿Tiene sentido el proyecto, para mejorar la vida de las personas ya sea de tu barrio o de tu comunidad? (Lupa 3)   **TECNICAS:**   * La entrevista individual a productores, compradores de la comunidad (Expertos) * Inversiones (contexto) * Buscar información en internet   **LISTAS:**   * Has tu pequeña lista sobre tu proyecto * Has otra lista de personas a la que vas entrevistar * Has una lista de lo que quieres entrevistar   **ENTREVISTA:**   * ¿ A quién entrevistaras ? * ¿Qué tema entrevistaras ? * ¿Por qué quieres entrevistar?   AVERIGUAR TODO SOBRE TU PROYECTO: (EJEMPLO)  ¿Qué tipos de postres deseas hacer?  ¿Qué herramientas se emplean?  ¿Qué diseño o modelos elaboraras?  ¿Quiénes son tus compradores?  ¿De donde te abasteces con los materiales o insumos? | **MAPA DE LA EMPATIA DESIGN THINKING** |

**ANEXO 2**

**LISTA DE COTEJO**

**PROPÓSITO:**. Elaborar y exponer los pasos de un plan de emprendimiento; explicar las habilidades empresariales y completar el mapa de empatía

**GRADO: 3ERO D FECHA: 23 – Noviembre – 2023**

**Evalúa los resultados de tus aprendizajes en las actividades realizadas.**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **CRITERIOS DE EVALUACION DE LOS APRENDIZAJES** | **EN INICIO** | **PROCESO** | **LOGRADO** |
| **MANEJA INFORMACION SOBRE HABILIDADES EMPRESARIALES** |  |  |  |
| **RECONOCE Y APLICA LOS PASOS PARA LA ELABORACION DE UN PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO** |  |  |  |
| **ELABORA UN PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO** |  |  |  |
| **COMPLETA CUADRO DE MAPA DE EMPATIA** |  |  |  |