**SESION DE APRENDIZAJE N°: 01 – EDUCACIÓN FINANCIERA**

**TITULO**: **“ENTENDER EL CRÉDITO Y LAS DEUDAS”.**

1. **DATOS INFORMATIVOS:**
   1. **Institución Educativa :** “Gran Guzmango Cápac”
   2. **Área :** Educación Para el Trabajo
   3. **Especialidad :** Computación e Informática
   4. **Grado :** Cuarto.
   5. **Bimestre :** II
   6. **N° de Unidad :** 04
   7. **Fecha :** 30/06 al 04/07 de 2025
   8. **Horas :** 03
   9. **Docente :** ALEX MIGUEL HERNANDEZ MARTINEZ
2. **PROPÓSITO DE APRENDIZAJE:**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **COMPETENCIA** | **CAPACIDADES** | **DESEMPEÑOS** | **CRITERIO DE EVALUACIÓN Y EVIDENCIA** | **INSTRUM. DE EVALUACIÓN** |
| Gestionar proyectos de emprendimiento económico o social | * Crea propuestas de valor * Aplica habilidades técnicas * Trabaja cooperativamente para lograr objetivos y metas * Evalúa los resultados del proyecto de emprendimiento | * Recoge información sobre necesidades/problemas del entorno con técnicas como entrevistas grupales estructuradas * Selecciona procesos de producción de bienes/servicios pertinentes y usa habilidades técnicas * Planifica actividades del equipo, estableciendo roles, prioridades y objetivos * Elabora instrumentos para recojo de información y evaluación del proyecto | * Define correctamente los conceptos de crédito y deuda y reconoce su importancia en el emprendimiento * Identifica ejemplos prácticos de uso responsable del crédito y consecuencias de endeudamiento * Trabaja en equipo para analizar casos y proponer soluciones * Elabora un instrumento (lista de chequeo) para evaluar una situación de crédito en el emprendimiento | Lista de cotejo |
| **COMPETENCIAS TRANSVERSALES** | | | |
| **Se desenvuelve en entornos virtuales generados por las TIC** | **Interactúa en entornos virtuales**  Navega por entornos virtuales e investiga más sobre el Lean Canvas | | |
| **Gestiona su aprendizaje de manera autónoma** | **Organiza acciones estratégicas para alcanzar sus metas de aprendizaje.**  Organiza un conjunto de estrategias y acciones en función del tiempo y de los recursos de que dispone, para lo cual establece un orden y una prioridad para alcanzar las metas de aprendizaje. | | |
| **ESTRATEGIAS PER CAJAMARCA** | **Emprende:** Se enfoca en la gestión de la cultura emprendedora, del ahorro, del mercado y del valor agregado de la producción. Permite desarrollar el espíritu emprendedor en las personas desde temprana edad a través del fomento de la creatividad, las habilidades, la concreción de aspiraciones, el sentido de responsabilidad, la autocrítica, el trabajo en equipo y la importancia del esfuerzo. | | | |
| **PRODUCTO DE LA SESIÓN** | **Participación activa en dinámicas grupales y plenarias**  **Análisis de casos reales de crédito y deuda**  **Instrumento elaborado (lista de chequeo o preguntas guía)**  **Reflexión oral o escrita sobre el uso responsable del crédito en su vida y emprendimiento** | | | |

1. **ENFOQUES TRANSVERSALES:**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **ENFOQUE TRANSVERSAL** | **VALORES** | **ACTITUD O ACCIONES OBSERVABLES** |
| **ENFOQUE INTERCULTURAL** | **PERSEVERANCIA** | * Los docentes previenen y afrontan de manera directa toda forma de discriminación, propiciando una reflexión crítica sobre sus causas y motivaciones con todos los estudiantes. * Es la cualidad de persistir en una actividad o en búsqueda de un objetivo a pesar de las dificultades, obstáculos o contratiempo, que pueden surgir en el camino. Es la capacidad de mantener el esfuerzo y la dedicación a largo plazo para alcanzar lo deseado. |

1. **MOMENTOS DE LA SESIÓN:**

|  |
| --- |
| **PROCESO DE APRENDIZAJE** |
| **INICIO (20 minutos)** |
| * Saludo * Se recuerdan las normas de convivencia.   **Recojo de saberes previos**   * Preguntas orales: ¿Han escuchado hablar de crédito y deuda? ¿Alguien de su familia ha pedido un préstamo?   **Motivación**   * Breve historia real/local de un joven emprendedor que pidió un crédito. <https://www.youtube.com/watch?v=kUbTTeQZ9nI>   **Conflicto cognitivo**   * Pregunta desafiante: ¿Qué pasa si uno pide un crédito y no puede pagar?   **Comunicación del propósito**   * Explicar claramente el objetivo de la sesión: “Reconocer y aplicar los términos de crédito y deuda de manera acertada.”   **Criterios de evaluación**   * Se presentan los criterios de evaluación de forma clara y concisa, utilizando ejemplos. |
| **DESARROLLO (95 minutos)** |
| **Gestión y acompañamiento:**  **Presentación teórica:** Definición de crédito y deuda. Diferencia entre ambos.  **Campos teóricos:** ¿Para qué sirve el crédito en un emprendimiento? Tipos de crédito (personal, comercial, microcrédito).  **Ejemplos prácticos:**  - Caso: “María y su panadería” (María pide un préstamo para comprar insumos y vender pan).<br> - Análisis en equipos: ¿Qué ventajas y riesgos tuvo María?  - Ejemplo negativo: “Pedro y la deuda por celular” (Pedro pide crédito para comprar un celular y no puede pagar).  **Dinámica grupal:** Simulación de entrevista grupal estructurada a un comerciante local sobre su experiencia con créditos.  **Elaboración de instrumento:** En equipos, diseñan una lista de chequeo con preguntas para evaluar si un crédito es conveniente o no para un emprendimiento. |
| **CIERRE (15 minutos)** |
| **Reflexión grupal:**   * ¿Qué aprendimos hoy sobre crédito y deuda? * ¿Cómo usarían el crédito responsablemente?   **Retroalimentación y metacognición:**   * El docente destaca los logros y áreas de mejora. * Revisión de las listas de chequeo, comentarios sobre los aciertos y aspectos a mejorar * Breve autoevaluación y compartir dudas o aprendizajes clave. |

1. **MATERIALES O RECURSOS A UTILIZAR**

|  |
| --- |
| * Pizarra y plumones * Hojas bond y lapiceros * Fichas de casos prácticos (María y Pedro) * Proyector o laptop (opcional) * Grabadora/celular para entrevistas simuladas |

…………………………………………………

Docente del Área

…………………………………………………

V°B° Sub director

Lista de cotejo para evaluar LA ETAPA DE PREPARACIÓN

**Sesión 01: ETAPA DE PREPARACIÓN DEL PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO**

| **GRUPO N°:** | | | |
| --- | --- | --- | --- |
| **Aspecto a evaluar** | **Logrado (✔)** | **En proceso (△)** | **No logrado (✘)** |
| 1. ¿El crédito será usado para invertir en el negocio? |  |  |  |
| 2. ¿Hay un plan para devolver el dinero con los ingresos? |  |  |  |
| 3. ¿Se conocen los intereses y condiciones del préstamo? |  |  |  |
| 4. ¿La cuota mensual es menor al ingreso mensual? |  |  |  |
| 5. ¿El grupo ha evaluado alternativas sin endeudarse? |  |  |  |

| **GRUPO N°:** | | | |
| --- | --- | --- | --- |
| **Aspecto a evaluar** | **Logrado (✔)** | **En proceso (△)** | **No logrado (✘)** |
| 1. ¿El crédito será usado para invertir en el negocio? |  |  |  |
| 2. ¿Hay un plan para devolver el dinero con los ingresos? |  |  |  |
| 3. ¿Se conocen los intereses y condiciones del préstamo? |  |  |  |
| 4. ¿La cuota mensual es menor al ingreso mensual? |  |  |  |
| 5. ¿El grupo ha evaluado alternativas sin endeudarse? |  |  |  |

**Anexos: Contenido teórico y ejemplos para el desarrollo**

**Definiciones clave**

**Crédito:** Es un préstamo de dinero que una persona o empresa recibe de una entidad financiera (banco, caja, cooperativa) o de otra persona, con el compromiso de devolverlo en un plazo determinado, pagando un interés.

**Deuda:** Es la obligación de pagar el dinero que se ha recibido en préstamo. Si no se cumple con el pago, se generan intereses y posibles problemas legales o personales.

**Diferencia:** El crédito es la acción de recibir un préstamo; la deuda es la obligación de devolver ese dinero.

**Campos teóricos**

* **Importancia del crédito en el emprendimiento:** Permite acceder a recursos para comprar insumos, maquinaria o herramientas necesarias para iniciar o hacer crecer un negocio.
* **Riesgo de endeudamiento:** Si no se calcula bien la capacidad de pago, la deuda puede crecer y afectar la estabilidad económica del emprendedor y su familia.
* **Tipos de crédito:** Personal, comercial, microcrédito, crédito grupal (bancos comunales).

**Ejemplos prácticos**

* **Caso positivo:** María pide un crédito de S/ 500 para comprar harina y levadura. Calcula que podrá vender pan y ganar S/ 700, por lo que podrá pagar la deuda y aún así tener ganancia.
* **Caso negativo:** Pedro pide un crédito para comprar un celular de S/ 1,000 pensando que podrá pagarlo vendiendo golosinas, pero no calcula bien y termina debiendo más de lo que gana.

**Integración con el emprendimiento**

* Analizar cuándo un crédito es una oportunidad para el negocio y cuándo puede ser un riesgo.
* Importancia de planificar y evaluar antes de endeudarse.
* Trabajo en equipo para analizar necesidades y definir si realmente es necesario pedir un crédito.

**Anexo 1: Fichas de Análisis de Casos**

**Caso 1: María y su panadería**

María vive en Chilete. Tiene 17 años y ayuda a su mamá a vender pan. Un día decide pedir un crédito de S/ 500 a la caja municipal para comprar más harina y levadura, pensando en aumentar la producción y vender más pan. Calcula que, si vende todo, podrá obtener S/ 700 en una semana. El crédito debe pagarlo en un mes, con un interés de S/ 20.

**Preguntas para analizar en equipo:**

1. ¿Por qué María pidió un crédito?
2. ¿Qué ventajas obtuvo María al pedir el crédito?
3. ¿Qué riesgos tenía María al pedir el crédito?
4. ¿Crees que fue una buena decisión? ¿Por qué?
5. ¿Qué pasaría si María no logra vender todo el pan?

**Caso 2: Pedro y la deuda por el celular**

Pedro es un joven de 16 años de Contumazá. Ve que varios amigos tienen celulares modernos y decide pedir un crédito en una tienda para comprar uno de S/ 1,000. La tienda le da el crédito con intereses y debe pagar S/ 100 mensuales durante 12 meses. Sin embargo, Pedro sólo gana S/ 60 semanales vendiendo golosinas y no calcula bien sus gastos. A los pocos meses, no puede pagar la deuda y la tienda le cobra intereses adicionales.

**Preguntas para analizar en equipo:**

1. ¿Por qué Pedro pidió el crédito?
2. ¿Para qué usó el crédito? ¿Fue una inversión o un gasto?
3. ¿Cuáles fueron los riesgos que no calculó?
4. ¿Qué consecuencias tuvo Pedro por no planificar su crédito?
5. ¿Qué le recomendarías para la próxima vez?

**Anexo 2: Modelo de Lista de Chequeo para Evaluar un Crédito**

Completa esta lista antes de aceptar un crédito para tu emprendimiento:

| **N°** | **Pregunta** | **Sí** | **No** |
| --- | --- | --- | --- |
| **1** | ¿El crédito será usado para invertir en el negocio y no para gastos personales? |  |  |
| **2** | ¿Tienes un plan claro para devolver el dinero en el plazo acordado? |  |  |
| **3** | ¿Has calculado cuánto pagarás en total, incluyendo intereses? |  |  |
| **4** | ¿La cuota mensual es menor que tus ganancias mensuales? |  |  |
| **5** | ¿Has comparado diferentes opciones de crédito (bancos, cajas, cooperativas)? |  |  |
| **6** | ¿Has consultado con tu equipo o familia antes de tomar el crédito? |  |  |
| **7** | ¿Tienes un fondo de emergencia por si las ventas bajan o surge un imprevisto? |  |  |

**Conclusión:**

* Si todas las respuestas son “Sí”, el crédito puede ser conveniente.
* Si tienes respuestas “No”, revisa bien antes de endeudarte.