

FICHA DE INSCRIPCIÓN DEL PROYECTO DE INNOVACIÓN

1. INFORMACIÓN GENERAL

Datos generales			
Nombre de la I.E./CETPRO	NICOLÁS DE PIÉROLA	UGEL	06
Código Modular	0693044	Teléfono de la I.E.	013601054
Dirección	AV. LIMA SUR 1592	REI	18
Nivel / Modalidad	ETP/CETPRO		
Nombre del Director de la IE	LOIDA FLORENCIA ROQUE NAVARRO	DNI	04031255
Email	loidarufh@gmail.com	Teléfono	975283219

2. RESPONSABLES DEL PROYECTO DE INNOVACIÓN:

	Apellidos y nombres	DNI	Cargo	Teléfono	Correo electrónico	Condición	Nivel/Modalidad
1	ROQUE NAVARRO LOIDA FLORENCIA	04031255	DIRECTORA	975283219	loidarufh@gmail.com	DESIGNADA	ETP/CETPRO
2	CHUMPITAZ FIGUERO JUAN JOSE	45517780	DOCENTE	914929350	jchumpitaz@cetproniconicolasdepierola.edu.pe	CONTRATADO	ETP/CETPRO
3	QUISPE VARGAS CATALINA FRANCISCA	07685361	DOCENTE	961298925	cquispe@cetproniconicolasdepierola.edu.pe	NOMBRADA	ETP/CETPRO
4	BLAS CHAUPIS KARIN ESMIRLA	06808466	DOCENTE	948021975		NOMBRADA	ETP/CETPRO
5	KETTY SONY ALVA CHACA	10504275	DOCENTE	962711292	kalva@cetproniconicolas.edu.pe	NOMBRADA	ETP/CETPRO

Especialista responsable de la identificación:

Nombres y apellidos		Teléfono	
---------------------	--	----------	--

Completar con los datos solo del docente o docentes responsables de la implementación de la práctica educativa

3. NOMBRE DEL PROYECTO DE INNOVACIÓN:

Nombre del Proyecto de Innovación: Promoviendo el emprendimiento en estudiantes de educación básica a través de la educación financiera, con participación de Padres de Familia.

4. DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO DE INNOVACIÓN

Extensión máxima: 2000 caracteres

A. INTENCIONALIDAD

- A.1. Describe con detalle y coherencia el problema central que dio inicio al proyecto y que afecta el logro de aprendizajes de los estudiantes y al desarrollo local, señalando con precisión las causas y consecuencias.

Recomendación: Tengan en cuenta que deben describir el problema con el cual inició el proyecto, señalando qué es lo que generó el problema (causas) que afecta a los aprendizajes de los estudiantes y en la comunidad y cuáles han sido las consecuencias

El CETPRO Nicolás de Piérola se encuentra ubicado en el Distrito Lurigancho Chosica Av. Lima Sur 1592 cerca al paradero Tarazona, Provincia Lima y Región Lima, el Distrito se encuentra ubicado a 861 msnm, con una población de 172,000 habitantes, habitantes (INEI-2022), la lengua materna de la mayoría de la población es castellano.

En el CETPRO “Nicolás de Piérola” se ha identificado que muchos estudiantes carecen de conocimientos y habilidades relacionados con la educación financiera y el emprendimiento, lo que limita su capacidad para generar ingresos de manera sostenible y para contribuir activamente al desarrollo económico de su entorno, lo cual es la finalidad primordial de los CETPRO de acuerdo a los Lineamientos Académicos Generales RVM N°188-2020-MINEDU es “Garantizar que los CETPRO gestionan u servicio educativo de calidad para lograr una formación integral, especializada intercultural, inclusiva en igualdad de oportunidades que permita a los egresados tener un adecuado desenvolvimiento en el mundo laboral, actuando de manera ética, eficiente y eficaz, mediante el desarrollo de competencias con énfasis en la práctica, la innovación, el emprendimiento y la participación de la comunidad educativa y su entorno “

Y la desconexión de los padres de familia entre el proceso educativo de sus hijos en el CETPRO Nicolás de Piérola.

Las causas que generan el problema tenemos Limitada Formación Financiera en los programas formativos de Educación Técnica Productiva no está considerada en las Competencias de Empleabilidad en los CETPROs es decir no se prioriza suficientemente la educación financiera. lo que resulta en que los estudiantes no desarrollen competencias necesarias para el manejo de sus recursos y la creación de emprendimientos.

La falta de conciencia y participación familiar en este aspecto los padres de familia no reciben formación sobre la importancia de involucrarse en la educación financiera de sus hijos, lo cual produce una barrera en el apoyo desde el hogar.

Las consecuencias se dan en el bajo desarrollo de competencias económicas ya que los estudiantes egresan de los CETPROs sin las habilidades financieras necesarias para gestionar su emprendimiento o mejorar su situación económica, lo cual dificulta su éxito en el ámbito laboral.

Impacto negativo en el desarrollo local, se origina cuando no hay capacidad de emprender o gestionar recursos, el progreso de la comunidad se ve restringido y no hay desarrollo al contrario los mantiene en ciclos de pobreza y dependencia financiera, asimismo surge la desmotivación estudiantil y pérdida de oportunidades, ya que la falta de educación financiera, junto con la escasa participación de los padres, nos conlleva a una probable deserción escolar o al desinterés en los estudiantes para continuar con sus proyectos emprendedores.

A.2. Describe con precisión el objetivo del proyecto relacionado al problema identificado que se enfoca hacia una competencia priorizada y su vinculación con la visión del PEN y temática priorizada.

Recomendación: *Deben tener en cuenta que deben describir el objetivo con precisión evidenciando en su formulación que busca dar solución al problema central que afecta en los aprendizajes de los estudiantes en relación a la competencia priorizada, y que a su vez debe tener vinculación con los propósitos del PEN y la temática que han priorizado.*

Objetivo General.-Desarrollar competencias financieras y emprendedoras en los estudiantes de educación básica, involucrando a los padres de familia como parte de su aprendizaje.

Objetivos Específicos:

-Empoderar a los estudiantes y padres de familia de educación básica en competencias financieras y emprendedoras.

-Considerar en los Programas Formativos en la competencia para la empleabilidad contenidos de Educación Financiera.

En relación con el Proyecto Educativo Nacional al 2036 e centra en formar ciudadanos responsables, autónomos, e integrados en el entorno social y productivo del país. Por lo tanto el proyecto de innovación responde a esta visión al preparar a los estudiantes para enfrentar desafíos financieros y emprendedores, fomentando así su capacidad para contribuir al desarrollo económico y social de sus comunidades.

El presente proyecto busca no solo mejorar los aprendizajes de los estudiantes, sino también contribuir al desarrollo sostenible de la comunidad, alineándose con las políticas educativas nacionales que buscan el bienestar integral y la equidad social.

Este enfoque permite que tanto los estudiantes como sus familias se integren de manera efectiva en procesos productivos que mejoren su calidad de vida y que beneficien el crecimiento económico local.

La educación integral de calidad de acuerdo al PEN promueve una educación que desarrolle competencias clave en los estudiantes, donde puedan adquirir autonomía económica y se inserten de manera productiva en la sociedad. Además la vinculación del emprendimiento y la educación financiera fortalece la conexión entre los aprendizajes escolares y las realidades del entorno socioeconómico.

Involucrar a los padres de familia en el proceso educativo responde a uno de los principios del PEN el de promover una comunidad educativa participativa. La educación financiera y el emprendimiento no solo van a mejorar los aprendizajes, sino que también generan oportunidades para romper ciclos de pobreza, de esta manera el de reducir la desigualdad.

B. ORIGEN

Extensión máxima: 2000 caracteres

- B.1. Describe con precisión, orden y de manera consistente el proceso de aplicación de la metodología o estrategia innovadora para la superación del problema central que impacta en los aprendizajes de los estudiantes, describiendo las etapas y herramientas utilizadas en su contexto, evidenciando la consolidación e institucionalización de esta metodología o estrategia.**

Recomendación: *Tengan en cuenta que deben explicar en qué consiste la metodología o estrategia innovadora que están ejecutando detallando las etapas que conforman y las herramientas que se utilizan, de manera que demuestren en su descripción la participación de los actores involucrados evidenciando la consolidación e institucionalización de la metodología o estrategia como cambio en la cultura escolar.*

Extensión máxima: 1500 caracteres

El Proyecto de innovación radica en la integración activa de la educación financiera básica en los estudiantes de educación básica a través del emprendimiento, con el involucramiento directo de los Padres de Familia, tiene un enfoque integral porque no solo se centra en los estudiantes, sino que también incluye a los padres de esta manera permite que el aprendizaje financiero y emprendedor se refuerce en casa, creando así una articulación entre el hogar y el CETPRO.

El propósito es promover las habilidades financieras y emprendedoras desde la educación básica, donde normalmente no se toman en cuenta estos temas y que de realizarlo impactaría de forma directa en el futuro económico de los estudiantes.

En el CETPRO Nicolás de Piérola se implementa los temas de educación Financiera al Programa Formativo en Competencias para la empleabilidad, en Estampados para la prenda, Soporte técnico y operación de centros de cómputo, Peluquería y Barbería, además con las Opciones de Soldadura y Asistente en Panadería y Pastelería, asimismo contamos de 2% a 5% del total de 20 estudiantes, los cuales son estudiantes de Educación Básica de los grados tercero, cuarto y quinto, con quienes se tienen convenios, RVM N°176-2021-MINEDU Documento Normativo que regula la Transitabilidad entre las Instituciones Educativas de Educación Básica Técnico Productiva y Superior Tecnológica” RVM N°116-2022 “Disposiciones para la implementación de la estrategia Nacional Mi Oportunidad Técnica” siendo los talleres de Soldadura, Panadería y Pastelería y Estampado de Prendas de Vestir, cuenta con participación de estudiantes de Educación Básica por la programación compartida.

El 2023 los Docentes de Soldadura y Estampado de la Prenda y Directora lograron culminar satisfactoriamente el Diplomado en desarrollo de Competencias Financieras realizado desde el 02 de Agosto de 2023 al 11 de noviembre de 2023, lo cual es una gran fortaleza en el CETPRO Nicolás de Piérola, para poder implementar temas de Educación Financiera en el aprendizaje de nuestros estudiantes..

Al observar el interés de los estudiantes de Educación Básica quienes algunas veces llegan acompañados por sus padres e incluso estudian juntos Padre o Madre e hijo de querer emprender, pero de no haber contado con aprendizaje en Educación Financiera, por lo tanto se conversa con sus padres y se forma un equipo de padres e hijos para impulsar el emprendimiento de sus hijos con conocimientos de Educación Financiera.

- B.2. E** e
s

disruptivo del proyecto, determinando los aspectos novedosos y diferentes respecto a otros proyectos similares, demostrando un método original positivo con evidencias para el logro de competencias y no un conjunto de acciones o prácticas intuitivas.

Recomendación: Explica con detalle el valor agregado, el cual se refiere al cambio innovador que realizaron para ejecutar el proyecto en relación a la metodología o estrategia en la que se basaron y cómo lograron que sea efectiva para el logro de competencias en el transcurrir de los años que se viene implementando.

Por lo tanto se determina considerar en el componente curricular Competencias para la Empleabilidad.

UNIDAD DIDACTICA: Emprendedores Financiando su negocio. .

CAPACIDAD TERMINAL: Realiza financiamiento para emprender su negocio

APRENDIZAJES:

Definición de productos financieros de los bancos y las micro financieras.

Identificación de los activos financieros.

Identificación de los pasivos financieros

CONTENIDOS:

Conocimientos Científicos y Tecnológicos:

Los activos y pasivos financieros SBS.

Tarjetas de crédito, préstamo simple, préstamo hipotecario.

Cuentas de Ahorro simple.

Cuenta de ahorro a plazo fijo, etc

PROCEDIMIENTOS:

Realiza el levantamiento de información.

Practica en la simulación de préstamos a distintas tasas.

Analizan la rentabilidad de sus ingresos

CRITERIOS DE EVALUACIÓN:

Identifica los productos financieros de una entidad bancaria siguiendo las recomendaciones.

Aplica técnicas básicas para calcular los intereses de un préstamo de forma correcta.

ACTIVIDADES:

Conociendo los productos financieros de una entidad bancaria.

Identificando los activos para mi emprendimiento.

Identificando los pasivos para mi ahorro con un total de 18 horas, con la posibilidad de incrementar temas y llegar en el Programa formativo a 1 crédito Teórico y 1 créditos de EFSRT.

C. IMPACTO

Extensión máxima: 2000 caracteres

C.1. Sustenta con evidencias los resultados obtenidos respecto a la competencia priorizada y otras transversales ligadas al perfil de egreso de los estudiantes, considerando la evidencia organizada en su portafolio digital.

Recomendación: *Deben describir los resultados obtenidos en base a las evidencias con las que cuentan, con detalle de qué manera el proyecto es efectivo y ha logrado un gran impacto en la mejora de aprendizajes de los estudiantes respecto a las competencias curriculares priorizadas, en la comunidad educativa y como consecuencia ha generado cambios importantes en otros campos del aprendizaje de los estudiantes. Las evidencias más relevantes deben estar en un portafolio digital cuyo link debe ser adjuntado.*

Extensión máxima: 2000 caracteres

En el CETPRO Nicolás de Piérola se promueven las Ferias de Emprendimiento Descentralizados y este año 2025 se realizaron en las Instituciones Educativas de Educación Básica 1197 Nicolás de Piérola y el 1198 La Ribera, además participamos en la Organización de la Feria Emprendimiento el 28 de Junio y 12 de Julio del presente año, Ferias Multisectorial con responsabilidad social con los aliados de la Mesa Técnica Territorial donde somos Aliados estratégicos y otras invitaciones como Ferias vocacionales en Instituciones de Educación Básica.

Se puede mencionar que estas ferias son de gran impacto para promover el emprendimiento de los estudiantes de educación básica quienes son el 20% del total de estudiantes, nuestros estudiantes de Educación Básica son respaldados por sus padres quienes los apoyan en el desarrollo de su emprendimiento con los materiales e insumos para la concreción de la visión de los estudiantes, lo cual se observa cuando participan en los eventos de Feria llevando sus productos para venta y obteniendo ganancia de la venta realizada, es ahí donde se complementa los temas de Educación Financiera, lo cual en primer tramo se capacita a los estudiantes con la competencia para la Empleabilidad y el segundo tramo capacitar a los Padres de Familia en los temas de Educación Financiera, por los Docentes del CETPRO quienes llevaron el Diplomado en Desarrollo de Competencias Financieras, Aliados estratégicos de los Bancos de La Nación, Banco Continental, Ministerio de Trabajo con ponentes de la SBS.

Por lo que podemos decir que el vínculo de los padres de familia, estudiantes y Docentes se fortalece, por un bien común el de mejorar su calidad de vida. Insertándose al mercado laboral a través de su emprendimiento, por ello se involucra a los Padres de Familia en el progreso del aprendizaje de sus hijos, estando presentes en las reuniones de sensibilización y de entrega de certificados en mérito al aprovechamiento de sus hijos en diferentes Programas formativos y Módulos. Plasmados en Perfil de Egreso del Currículo Nacional de Educación Básica y finalidad del CETPRO en La RVM N° 188-2020 Lineamientos Académicos Generales para los Centros de Educación Técnico-Productiva”

Extensión máxima: 2000 caracteres

Adjunte el link del portafolio digital donde se encuentran las evidencias cualitativas y cuantitativas que lo demuestran.

- C.2. Explica los cambios asociados a la gestión escolar, a la comunidad educativa y comunidad local, que evidencian el grado de institucionalización y legitimidad como parte del impacto del proyecto.

Recomendación: Deben describir y explicar los cambios que se han logrado con la implementación del proyecto en relación a la gestión escolar, la comunidad educativa y local, de manera que evidencien la efectividad del proyecto generando la institucionalización y legitimidad como parte del impacto generado.

Extensión máxima: 2000 caracteres

El involucramiento de los Padres de Familia en la formación de sus hijos de la Educación Básica, en el desarrollo de su emprendimiento con conocimientos de Educación Financiera, es un gran aliciente especialmente en el Aprendizaje de los estudiantes, porque se observa la seguridad de querer emprender y proyectar lo mejor de cada uno, por lo que se evidencia la seguridad de los hijos en seguir avanzando y concretar su trabajo en familia.

En la gestión escolar se fortalece la planificación educativa con la incorporación de contenidos de Educación Financiera.

Capacitación Docente en Desarrollo de Competencias Financieras

Mejora en la toma de decisiones del CETPRO porque involucramos a los padres de familia en la participación del desarrollo de aprendizajes de sus hijos y se convierten aliados para nuestra Institución.

D. SOSTENIBILIDAD

- D.1. Menciona con claridad y con detalle las estrategias o recursos que han aplicado para garantizar la continuidad e institucionalización del proyecto, demostrando que puede iniciar un proceso de transferencia e irradiación.

Recomendación: Deben determinar aquellas estrategias que fueron efectivas durante los años de implementación que ayudaron a contar con la participación de los estudiantes y comunidad educativa y lograr que el proyecto se establezca en la IE demostrando que puede ser transferido e irradiado a otros ámbitos educativos.

Extensión máxima: 2000 caracteres

- 1.-El CETPRO Nicolás de Piérola se encuentra comprometida con las Políticas Educativas Regionales de la DRELM en la cual se implementa el Proyecto de Innovación "Promoviendo el emprendimiento en estudiantes de educación básica a través de la educación financiera, involucrando activamente a los padres de familia"
 - 2.-Institucionalización de la Proyecto de Innovación en los documentos de Gestión PEI, PAT, RI y Programas Formativos, Competencias para la empleabilidad , Unidades Didáctica, Fichas de Actividad, Experiencia Formativa en Situación Real de Trabajo.
 - 3.-Mantener los Convenios Interinstitucionales con las IE de REI 18 y 19 a la vez llegar a otras REI mediante Feria de emprendimiento descentralizada de CETPRO 2024 II.
 - 4.-Continuar con las Mesas de Trabajo multisectorial periódicamente..
 - 5.-Convenios con Aliados Estratégicos como son los Bancos de la Nación, BBVA, Crédito, Ministerio de Trabajo, que promueve el emprendimiento.
 - 6.-Participación en las Ferias Vocacionales y otras desarrolladas en el Distrito de Lurigancho y otros Distritos quienes nos invitan.
 - 7.-Promover Ferias de Oportunidades que Brinda el Ministerio de Trabajo.
 - 8.-Participar en Ferias por Semana Técnica organizadas por la UGEL 06, DRELM y MINEDU oportunidad para que puedan emprender nuestros estudiantes de educación básica con apoyo de sus Padres de Familia.
 - 9.-Actas de acuerdo de apoyo con Padres de Familia.
 - 10.-Incidir y motivar en el Acompañamiento y Monitoreo.
 - 11.-Realizar convenio con empresas Textileras, NOVA, UTP. Empresa REDBO de maquinarias,
 - 12.-Continuar con las oportunidades que brinda la Universidad San Pablo en temas de Educación Financiera, Inteligencia Artificial.
- CETPRO y EBR trabajando de la mano por la mejora de la calidad de vida de los estudiantes.

Extensión máxima: 2000 caracteres

- D.2. Describe con detalle y coherencia las acciones que evidencien los mecanismos que se están realizando para fortalecer las capacidades de los actores para la gestión del proyecto y su impacto en la comunidad educativa y local.

Recomendación: Deben explicar con detalle cuáles son las acciones que se han aplicado durante la implementación del proyecto para fortalecer las capacidades de los actores.

Extensión máxima: 2500 caracteres

En el CETPRO Nicolás de Piérola comprometidos con las Políticas Educativas Regionales el año 2025, en el mes de Julio invitó a los Docentes a participar en el Diplomado de Educación Financiera la cual hacía convocatoria la Dirección Regional de Lima Metropolitana en convenio con la Universidad Católica San Pablo al cual Directora, Docentes de Soldadura del turno mañana y Noche, y Docente de Estampados de prendas para vestir fueron los que decidieron llevar el Diplomado y aprovechar la oportunidad que nos brinda nuestra Dirección Regional de Lima Metropolitana con la finalidad de empoderarnos como Institución y estar a la vanguardia de las necesidades de nuestros estudiantes, es por ello que nos unimos Directora y Docente y en trabajo colaborativo culminamos nuestro Diplomado satisfactoriamente el Diplomado en desarrollo de Competencias Financieras realizado desde el 02 de Agosto de 2023 al 11 de noviembre de 2023.

A la vez realizamos estrategias de marketing como:

-Vitrina Demostrativa .- el cual es un espacio con mamparas de vidrio hacia afuera y se trabaja en el Taller de Cocina en el turno mañana y Taller de Panadería y Pastelería en el turno noche con los estudiantes uniformados demuestran los trabajos que realizan y como nos encontramos en la carretera central fue una gran estrategia de trabajo en equipo de nuestra comunidad educativa, incluso tenemos manifestaciones de los estudiantes de Mi Oportunidad Técnica que llegaron al CETPRO porque al pasar con la movilidad observaban los trabajos en Panadería y Pastelería y Cocina, y al ingresar al consultar por los 2 talleres se encontraban con otros talleres como Peluquería y Barbería, Estampados de prendas de vestir, Soldadura, Electricidad, Confección Textil y Soporte Técnico de Operación en Centros de Cómputo, todo con la finalidad de captar a nuestra población como son los estudiantes de Educación Básica.

Desarrollo de Educación Financiera en los Programas Formativos en la Competencia para la empleabilidad.

Ferias Descentralizadas de Emprendimiento a Instituciones de Educación Básica.

Experiencias Formativas en Situaciones Reales de Trabajo en las diferentes Instituciones Educativas de la REI 18.

Capacitaciones para los Padres de Familia por parte de los Docentes empoderados en Educación Financiera y aliados estratégicos.

Entrega de certificados modulares con presencia de los Padres de Familia.

Emprendimiento focalizado de los estudiantes con apoyo de los padres de familia.

E. REFLEXIÓN

- E.1. Describe con detalle y claridad la generación de espacios reflexivos que están realizando los docentes y estudiantes, para mejorar la gestión del proyecto a partir de los acuerdos y conclusiones, producto del análisis de información obtenida.

Adjunte el link del portafolio digital.

Recomendación: *Deben realizar una descripción que dé a conocer cuáles han sido los espacios de reflexión que han generado con los docentes y estudiantes para tomar acuerdos y tomar decisiones para mejorar el proyecto como resultado del análisis que se realiza a partir de la información que cada actor brinda.*

Extensión máxima: 2500 caracteres

En los diferentes talleres del CETPRO Nicolás de Piérola Panadería y Pastelería Estampados de prendas de Vestir, Soldadura, y Soporte Técnico de Operación en Centros de Cómputo se realiza el seguimiento de Acompañamiento y Monitoreo sobre implementación de los temas de Educación Financiera propuesta y los estudiantes están contentos de seguir empoderándose en temas de Educación Financiera Financieros la cual complementa a los demás contenidos como Plan de Negocio y otros temas los cuales se brindan en el CETPRO Nicolás de Piérola.

Los Docentes y la Dirección continúan en coordinaciones con los Padres de Familia quienes firmaron Actas de compromiso de empoderarse en las Capacitaciones de Educación Financiera, que promueve el CETPRO.

Los estudiantes están determinando el rubro del emprendimiento en la cual se van a dedicar, así como los estudiantes Jhon Eduardo Palma Córdova, Luz Mery Capcha Gamarra, Lampa Capcha Vietna Melina de 5to grado de Secundaria Panadería y Pastelería Yuri Alexander Montes Litano, Taller de Estampado de Prendas de Vestir, y Camila Xiomara Calderón Muñoz del taller de Soldadura quienes participa en las ferias multisectoriales y realizan su emprendimiento.

Los estudiantes mencionados son una muestra del total de estudiantes quienes están emprendiendo y son estudiantes de Educación Básica, a la vez se incorporan más estudiantes de Educación Básica de las diferentes Instituciones Educativas de la REI 18, REI 19 y REI 20 de la UGEL 06.

Adjunte el link del portafolio digital.

E.2. Describe con detalle y claridad, sobre la base de evidencias registradas en un portafolio digital, cuáles han sido los cambios que se han realizado al proyecto año a año, así como las lecciones aprendidas.

Recomendación: *Deben redactar con detalle y claridad cuáles fueron los cambios más relevantes que han realizado al proyecto durante los años de implementación.*

Extensión máxima: 2500 caracteres

El año 2024 se motiva a los estudiantes mediante Ferias de Emprendimiento Descentralizado en diferentes Instituciones Educativas de Educación Básica y se firma convenio con las Instituciones Educativas de acuerdo a la RVM N°176-2021-MINEDU Documento Normativo que regula la Transitabilidad entre las Instituciones Educativas de Educación Básica Técnico Productiva y Superior Tecnológica” RVM N°116-2022 “Disposiciones para la implementación de la estrategia Nacional Mi Oportunidad Técnica”

-Colegio Experimental de Aplicación la UNE . Cantuta REI 19

-IE 1197 Nicolás de Piérola-. REI 18

-IE 0065 Mariscal Andrés Bello Cáceres REI 18

-IE 0055 Manuel González Prada REI 18

El presente año 2024 también se realizó nuestra primera Feria de Emprendimiento Descentralizado en el mes de Julio, donde se firmó convenios con las Instituciones Educativas:

-IE 1206 Daniel Alcides Carrión.REI 18

-IE 1198 La Ribera REI 20

-IE 1234 Rosa Santana Pisconte REI 18

Y en la siguiente Feria de Emprendimiento Descentralizado del segundo periodo 2024 se firmará convenio con

- IE Josefa Carrillo Albornoz REI 20

-IE Pablo Patrón REI 19

-IE Felipe Huamanpoma Ayala REI 20

El 2023 se empodera a los estudiantes con los temas de Aprende a Empezar que ofrece de manera gratuita el Ministerio de Trabajo.

El 2024 está en coordinaciones con el Oficio cursado y aceptado para una Capacitación en Planes de Negocio y Educación Financiera en el CETPRO Nicolás de Piérola.

A la vez motivar a los estudiantes a inscribirse de manera gratuita al III curso de Aprende a Empezar que inicia el Ministerio de Trabajo de manera virtual el día 25 de Setiembre al 20 de Noviembre el presente año 2024.

El año 2023 nos inscribimos al Diplomado de Diplomado en desarrollo de Competencias Financieras realizado desde el 02 de Agosto de 2023 al 11 de noviembre de 2023 el cual culminamos satisfactoriamente los Docentes y Directora inscritos, a la vez Directora obtiene la Resolución por ser formadora de Docentes y

Adjunte el link del portafolio digital.

PARTICIPACIÓN

- E.3. Describe el rol que cumplen los principales actores de la comunidad educativa y local, señalando su aporte estratégico en la implementación del proyecto.**

Recomendación: Deben realizar una descripción detallada en relación al rol que los principales actores de la comunidad educativa y local han asumido a lo largo de la implementación del proyecto especificando los aportes estratégicos que han brindado para lograr la consolidación del proyecto.

Extensión máxima: 2500 caracteres

Los estudiantes como actores principales cumple el rol de desarrollar ideas de emprendimiento con los conocimientos de Educación Financiera, ponerlas en marcha y gestionar la sostenibilidad, asistir a las Capacitaciones programadas de temas relacionadas al emprendimiento y Educación Financiera.

Los Padres de Familia cumplen el rol de empoderarse en Educación Financiera apoyar a sus hijos en su emprendimiento y asistir a las Capacitaciones programadas de temas relacionadas al emprendimiento y Educación Financiera. Docentes con los Diplomados en Desarrollo de Competencias Financieras motivar con temas que sean de interés y necesarias para el estudiante y hacer Comunidades de Aprendizaje Profesional con sus pares, para empoderar en los temas de Educación Financiera.

Directora quien acompaña y monitorea EL Proyecto Innovador , para hacer sostenible en el tiempo y replicar en todos los Talleres del CETPRO Nicolás de Piérola.

Docente de Computación quien apoya en la impresión de los certificados de los Programas Formativos.

Aliados Estratégicos quienes nos apoyarán con la ejecución de las Capacitaciones.

F. PERTINENCIA

- F.1. Describe de manera clara y organizada, cuáles han sido los intereses y necesidades de los estudiantes que se han tomado en cuenta durante la ejecución del proyecto.**

Recomendación: Deben explicar con claridad cuáles son los intereses y necesidades que han recogido de los estudiantes en relación al proyecto para atenderlos a lo largo de la ejecución del proyecto.

Interés de los estudiantes es de realizar su emprendimiento a raíz de las competencias adquiridas en cada Taller como son :

Soldadura.

Estampado de Prendas de Vestir

Soporte Técnico y Operación de Centros de Cómputo.

Panadería y Pastelería.

Peluquería y Barbería.

Necesidades de los estudiantes empoderarse en conocimiento de Educación Financiera para hacer sostenible su emprendimiento.

Otra necesidad de los estudiantes fue que involucráramos a los padres de familia en su desarrollo de emprendimiento, por lo mismo las familias han prestado mayor atención al desarrollo académico y aprendizaje de sus hijos y se sienten comprometidos con la visión de emprendimiento de sus menores hijos.

Saben que pueden entender mejor el tema de Educación Financiera y con el apoyo de sus padres, Docentes , Directora y aliados estratégicos se hará sostenible sus emprendimientos.

Extensión máxima: 2500 caracteres

F.2. Describe los aspectos que evidencian que el proyecto ha sido adecuado al contexto educativo, cultural y social en el que se desenvuelven.

Recomendación: Deben revisar las evidencias con las que cuentan y determinar 4 aspectos que demuestren que el proyecto ha sido adecuado al contexto educativo, cultural y social en el que se desenvuelven.

Extensión máxima: 2500 caracteres

El CETPRO Nicolás de Piérola se encuentra ubicado en el Distrito Lurigancho Chosica Av. Lima Sur 1592 cerca al paradero Tarazona, Provincia Lima y Región Lima, el Distrito se encuentra ubicado a 861 msnm, con una población de 302,603 habitantes (INEI-2022), la lengua materna de la mayoría de la población es castellano.

El ingreso económico de la población de Lurigancho- Chosica es con trabajo turístico(hospedaje, restaurant, etc) en un 30% , comercial (venta de autopartes, reparación de vehículos, servicio educativo, etc) 20 % , transporte 5 % , e industrial (rubro metal mecánico, textil, fabricas en general) 35 % , actividad ambulatorio e informal 10%.

De acuerdo al Censo escolar 2025 el CETPRO “Nicolás de Piérola” cuenta con 487 estudiantes en las diferentes Programas Formativos como son: Corte y Ensamblaje, Estampado de Prendas de Vestir, Soporte Técnico de Operación de Centros de Cómputo, Soldadura, Panadería y Pastelería y Peluquería y Barbería. de los cuales se obtiene Hombres 199 que son el 41%y Mujeres 288 que son el 59% , contamos con estudiantes desde 14 años de edad a más, somos una Institución Inclusiva lo cual del Total de población es el 3% y estudiantes de EBR Convenios son el 20 %; el presente año fuimos focalizados como Escuela de la Confianza en la REI 18 UGEL 06,

Muchos de nuestros estudiantes en el CETPRO Nicolás de Piérola provienen de sectores con recursos limitados por lo que los emprendimientos que están promoviendo se puede aplicar a su contexto con emprendimientos con bajos costos, además el empoderamiento de educación financiera apoya a tener habilidades financieras y empresariales con visión de mejorar su calidad de vida, incluso con un emprendimiento familiar, dado que los Padres de Familia están comprometidos a apoyarlos en concretizar su desarrollo de emprendimiento.

Tenemos ejemplos de emprendimiento que puedan enfocar incluso tradiciones culturales lo cual fortalece la pertinencia de los estudiantes hacia su cultura y con el apoyo de sus padres como familia puedan sentirse valorados y representados. En los diferentes Módulos y Talleres se enfoca el aprendizaje del estudiante con los temas de Educación Financiera donde proporcionamos recursos disponibles en el CETPRO como metodologías activas y participativas como el Aprendizaje Basado en Proyectos, con la finalidad de que el estudiante pueda tener éxito en su emprendimiento.

https://drive.google.com/drive/folders/1O1GTg0bX3nPC_5SGjjAwkWxFYaodYauf?usp=drive_link

https://drive.google.com/drive/folders/1O1GTg0bX3nPC_5SGjjAwkWxFYaodYauf?usp=drive_link

Adjunte el link del portafolio digital.

FICHA DE ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE N° 33



I. INFORMACIÓN GENERAL:

Módulo	CERRAJERÍA METÁLICA	Período académico	II
Unidad Didáctica	Emprendedores financiando su negocio	Ciclo	BASICO
Capacidad de la UD	Realiza financiamiento para emprender su negocio	Ambiente	LABORATORIO-TALLER
Aprendizaje a lograr	Identificación de productos financieros de los bancos y las microfinancieras	Tiempo de duración	6 Hrs.
Actividad	Conociendo los productos financieros de una entidad bancaria	Fecha	23/09/2025
Competencia para la empleabilidad (T)	EMPRENDIMIENTO	Valor institucional	Equidad
Docente	Lic. Juan José Chumpitaz Figueroa		

II. SECUENCIA METODOLÓGICA:

FASES	ACCIONES/ESTRATEGIAS	RECURSOS	DURACION
INICIO (Motivación, recuperación de los saberes previos y conflicto cognitivo)	El docente saluda a sus estudiantes e invita a que ocupen los espacios disponibles. <u>Motivación</u> El docente muestra un video: “10 miedos que debes superar para emprender un negocio”, para que el estudiante lo tome en consideración y se animen a emprender <u>Recuperación de saberes previos</u> El docente comienza haciendo preguntas para saber cuáles son los conocimientos previos de los alumnos acerca del tema a tratar productos financieros de una entidad bancaria <u>Conflicto cognitivo</u> El docente muestra un video “ EL SISTEMA FINANCIERO”, entonces realiza la siguiente pregunta ¿Si los bancos están hechos para cuidar y ayudar con nuestro dinero, ¿por qué algunas veces las personas pierden sus ahorros o se endeudan más al usarlos?	-DIALOGO - VIDEO MOTIVACIONAL -LLUVIA DE IDEAS	30 MIN.
PROCESO (Motivación y Construcción del aprendizaje)	<u>Actividad grupal: “Descubriendo productos bancarios”</u> - Organización: Se forman grupos de 3 estudiantes. - Material entregado a cada grupo: hoja de información con breves descripciones de productos financieros como: - Cuenta de ahorros - Cuenta corriente - Tarjeta de débito - Tarjeta de crédito - Préstamo personal - Depósito a plazo fijo - Tarea del grupo: - Leer la información. - Completar una tabla que contenga:	-HOJA DE INFORMACIÓN -ARCHIVO PDF - MAQUINA DE SOLDAR - PLUMON	200 MIN

	PRODUCTO FINANCIERO ¿Para qué sirve? ¿Tiene algún costo o riesgo? Ejemplo de uso 4.- Discusión guiada: Después de llenar la tabla, cada grupo comparte un producto con el resto del aula. El docente aclara dudas y amplía ejemplos reales. <u>Desarrollar la práctica dirigida</u> Los estudiantes culminan con el acabado de sus proyectos que expondrán en la feria por la semana técnica en el parque de Chosica		
CIERRE (Transferencia a situaciones nuevas, Metacognición, evaluación y Retroalimentación)	<u>Evaluación de los aprendizajes:</u> De forma aleatoria se realizará algunas preguntas para reforzar lo aprendido en clase. ¿Explica con tus propias palabras la diferencia entre una cuenta de ahorros y una cuenta corriente, e indica en qué situación usarías cada una? ¿Qué producto financiero elegirías: una cuenta de ahorros o un depósito a plazo fijo? Justifica tu respuesta. ¿Qué riesgos y beneficios consideras que tiene el uso de una tarjeta de crédito? Menciona al menos dos recomendaciones para usarla de manera responsable. Metacognición Se realiza la metacognición de la clase del día reflexionando a partir de las siguientes preguntas: ¿Que aprendí el día de hoy? ¿Cómo aprendí? ¿Qué utilidad tiene para mí conocer los productos financieros? Retroalimentación El docente retroalimenta los aspectos más relevantes de la actividad de aprendizaje.	-HOJA DE EVALUACIÓN	40 MIN.

III. EVALUACIÓN

Indicadores de logro de la capacidad	Aspectos de evaluación	Técnica/Método	Instrumentos
selecciona el producto financiero adecuado para una situación específica, justificando su elección y promoviendo el uso responsable de los servicios bancarios	*Evaluación de desempeño(practica)	Observación	RUBRICA

IV. BIBLIOGRAFIA

- Banco Central de Reserva del Perú (BCRP). Guía de Educación Financiera.
- Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS). Educación financiera.



FICHA DE ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE N° 34



I. INFORMACIÓN GENERAL:

Módulo	CERRAJERÍA METÁLICA	Período académico	II
Unidad Didáctica	Emprendedores financiando su negocio	Ciclo	BASICO
Capacidad de la UD	Realiza financiamiento para emprender su negocio	Ambiente	LABORATORIO-TALLER
Aprendizaje a lograr	Identificación de los activos financieros	Tiempo de duración	6 Hrs.
Actividad	Identificando los activos para mi emprendimiento	Fecha	26/09/2025
Competencia para la empleabilidad (T) Docente	EMPRENDIMIENTO Lic. Juan José Chumpitaz Figueroa	Valor institucional	Equidad

II. SECUENCIA METODOLÓGICA:

FASES	ACCIONES/ESTRATEGIAS	RECURSOS	DURACION
INICIO (Motivación, recuperación de los saberes previos y conflicto cognitivo)	El docente saluda a sus estudiantes e invita a que ocupen los espacios disponibles <u>Motivación</u> El docente presenta imágenes y ejemplos reales de tarjetas de crédito, préstamos simples y préstamos hipotecarios. - Pregunta generadora: "Si tuvieras un emprendimiento, ¿cómo conseguirías el dinero necesario para iniciarlo" <u>Recuperación de saberes previos</u> Los estudiantes comparten experiencias personales o familiares relacionadas con préstamos o uso de tarjetas. - Se anotan en la pizarra palabras clave como: interés, tasa, crédito, riesgo, ahorro. <u>Conflicto cognitivo</u> El docente plantea el siguiente caso: "Dos personas piden el mismo préstamo, pero con tasas de interés diferentes. Una termina pagando casi el doble. ¿Por qué sucede esto?" - Se genera debate y se introduce la importancia de conocer las tasas de interés y el tipo de préstamo.	-DIALOGO - VIDEO MOTIVACIONAL -LLUVIA DE IDEAS	30 MIN.
PROCESO (Motivación y Construcción del aprendizaje)	<u>Proporcionar información</u> El docente explica brevemente qué son los activos financieros y cómo se clasifican. - Presenta los objetivos de la sesión y las instrucciones de la actividad grupal con los mismos integrantes de la actividad anterior. Los temas a sortear son : Tarjeta de crédito Préstamo simple Préstamo hipotecario Simulación de préstamos con distintas tasas	-HOJA DE INFORMACIÓN -ARCHIVO PDF - MAQUINA DE SOLDAR - PLUMON	200 MIN

	<u>Desarrollar la práctica dirigida</u> En grupos, los estudiantes leen las fichas informativas, completan la tabla y lo exponen		
CIERRE (Transferencia a situaciones nuevas, Metacognición, evaluación y Retroalimentación)	<u>Evaluación de los aprendizajes:</u> De forma aleatoria se realizará algunas preguntas para reforzar lo aprendido en clase. ¿Qué activo financiero sería más estratégico para tu negocio y por qué?" Metacognición Se realiza la metacognición de la clase del día reflexionando a partir de las siguientes preguntas: ¿Que aprendí? ¿Cómo aprendí? ¿Qué utilidad tiene para mí conocer los activos financieros ? Retroalimentación El docente retroalimenta los aspectos más relevantes de la actividad de aprendizaje.	-HOJA DE EVALUACIÓN	40 MIN.

III. EVALUACIÓN

Indicadores de logro de la capacidad	Aspectos de evaluación	Técnica/Método	Instrumentos
Explica de forma precisa los conceptos, características, beneficios y riesgos del activo financiero asignado, utilizando ejemplos contextualizados y correctos.	*Evaluación de desempeño(practica)	Observación	RUBRICA

IV. BIBLIOGRAFIA

Superintendencia de Banca, Seguros y AFP – SBS (2024). *Guía de educación financiera: Tarjetas de crédito y préstamos*. Recuperado de: <https://www.sbs.gob.pe>



HOJA DE INFORMACION 33

1.- PRODUCTOS FINANCIEROS

En la actualidad, la educación financiera es una herramienta fundamental para la toma de decisiones responsables sobre el manejo del dinero. Conocer los productos y servicios que ofrecen los bancos y otras entidades financieras permite a las personas proteger sus ahorros, planificar su futuro y aprovechar oportunidades de crecimiento económico.

Este documento tiene como objetivo explicar de manera detallada seis productos financieros esenciales: cuenta de ahorros, cuenta corriente, tarjeta de débito, tarjeta de crédito, préstamo personal y depósito a plazo fijo. Cada sección presenta definiciones, características, ventajas, desventajas y ejemplos prácticos para facilitar la comprensión.

Al finalizar la lectura, los estudiantes podrán identificar qué producto financiero se ajusta mejor a sus necesidades y cómo utilizarlo de forma segura y eficiente.

1.1.- CUENTA DE AHORROS

Una cuenta de ahorros es un producto financiero diseñado para que las personas puedan guardar su dinero de manera segura en una institución bancaria. Este tipo de cuenta genera intereses sobre el saldo depositado, lo que permite que los ahorros crezcan con el tiempo.

Características principales:

- Permite depósitos y retiros en cualquier momento.
- Genera intereses periódicamente sobre el dinero depositado.
- Brinda seguridad y protección contra robos o pérdidas.
- Se puede vincular a tarjetas de débito para realizar compras.
- No requiere montos elevados para abrir la cuenta.

Ventajas:

- Facilita el hábito del ahorro.
- Permite planificar metas financieras como estudios o emergencias.
- Ofrece acceso a los fondos en cualquier momento mediante cajeros o banca digital.

Desventajas:

- La tasa de interés suele ser baja.
- Algunos bancos cobran comisiones si el saldo es muy bajo.

Ejemplo práctico:

María decide ahorrar parte de su sueldo cada mes en una cuenta de ahorros. Gracias a los intereses, después de un año su dinero ha crecido, permitiéndole cubrir una emergencia médica sin endeudarse.

Tabla comparativa: Cuenta de ahorros vs Depósito a plazo fijo

Aspecto	Cuenta de Ahorros	Depósito a Plazo Fijo
Disponibilidad de dinero	Alta, puedes retirar cuando quieras	Baja, solo al finalizar el plazo
Tasa de interés	Baja	Más alta

1.2.- CUENTA CORRIENTE

Una cuenta corriente es un producto financiero diseñado principalmente para manejar ingresos y egresos frecuentes. Es comúnmente utilizada por empresas o personas que realizan múltiples transacciones diarias.

Características:

- Permite el uso de cheques.
- Puede incluir líneas de crédito o sobregiros.
- Generalmente no genera intereses.
- Ideal para negocios que necesitan controlar pagos y cobros.

Ventajas:

- Facilita el control de operaciones comerciales.
- Brinda flexibilidad para pagos y transferencias.
- Permite el acceso a líneas de crédito inmediatas.

Desventajas:

- Suele tener costos de mantenimiento elevados.
- Requiere mayor control para evitar sobregiros.

Ejemplo práctico:

Una empresa utiliza una cuenta corriente para pagar a sus proveedores y recibir pagos de clientes. Esto le permite llevar un registro ordenado de todas sus transacciones comerciales.

Diferencias entre cuenta corriente y cuenta de ahorros:

Aspecto	Cuenta Corriente	Cuenta de Ahorros
Uso principal	Negocios y transacciones frecuentes	Ahorro personal
Intereses	No genera intereses	Sí genera intereses

1.3.- TARJETA DE DÉBITO

La tarjeta de débito es una herramienta vinculada a una cuenta bancaria que permite realizar pagos y retiros utilizando el dinero disponible en la cuenta.

Características:

- Permite pagos en comercios y compras en línea.
- No genera deudas, solo utiliza el saldo disponible.
- Requiere un PIN para operaciones seguras.

Ejemplo:

Carlos utiliza su tarjeta de débito para pagar sus compras en el supermercado. El monto se descuenta automáticamente de su cuenta de ahorros.

1.4.- TARJETA DE CRÉDITO

La tarjeta de crédito permite realizar compras con dinero prestado por el banco, que debe devolverse en un plazo acordado.

Conceptos clave:

- Límite de crédito: monto máximo que el banco autoriza para gastar.
- Pago mínimo: cantidad mínima que debes pagar cada mes para evitar mora.
- Intereses: costo por no pagar la totalidad de la deuda en la fecha establecida.

Ventajas:

- Facilita compras de emergencia.
- Permite pagos en cuotas.
- Brinda beneficios como millas o puntos de recompensa.

Riesgos:

- Endeudamiento excesivo si no se controla el gasto.
- Intereses elevados en caso de no pagar el total de la deuda.

Ejemplo:

Laura compra un electrodoméstico con su tarjeta de crédito y decide pagarlo en seis cuotas, planificando su presupuesto para no endeudarse.

1.5.- PRÉSTAMO PERSONAL

Un préstamo personal es una cantidad de dinero que el banco entrega a una persona, quien se compromete a devolverlo en cuotas con intereses.

Proceso y requisitos:

- Evaluación crediticia por parte del banco.
- Firma de contrato con condiciones establecidas.
- Pago mensual de cuotas hasta liquidar la deuda.

Ventajas:

- Permite cubrir emergencias o financiar proyectos.
- Pagos en cuotas adaptadas a los ingresos.
- Mejora el historial crediticio si se paga puntualmente.

Ejemplo práctico:

Pedro solicita un préstamo personal para financiar sus estudios de posgrado. Lo paga en 24 cuotas mensuales con una tasa de interés fija.

1.6.- DEPÓSITO A PLAZO FIJO

El depósito a plazo fijo es una inversión donde el cliente entrega una cantidad de dinero al banco durante un período determinado, recibiendo intereses a una tasa fija.

Beneficios:

- Ofrece una tasa de interés más alta que una cuenta de ahorros.
- Es una inversión segura y de bajo riesgo.
- Permite planificar ganancias a futuro.

Desventajas:

- No se puede retirar el dinero antes de tiempo sin penalización.
- Menor flexibilidad en caso de emergencias.

Ejemplo de tasas según plazo:

Plazo	Tasa de interés anual (%)
30 días	2.5
90 días	3.5
180 días	4.0

2.- CONCLUSIONES

El conocimiento de los productos financieros permite a las personas manejar su dinero de manera responsable y aprovechar las oportunidades que ofrecen los bancos. Cada producto tiene funciones específicas que, al comprenderse, facilitan la toma de decisiones adecuadas para la economía personal y familiar.

Utilizar estos servicios de forma consciente ayuda a alcanzar metas, evitar deudas innecesarias y fortalecer la seguridad financiera.

3.- REFERENCIAS

- Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS) – Educación Financiera.
- Banco Central de Reserva del Perú (BCRP) – Guía de productos financieros.



HOJA DE INFORMACION 34

Identificación de Activos Financieros

1. ¿Qué son los activos financieros?

Los **activos financieros** son recursos que tienen valor y que representan derechos sobre futuros beneficios económicos. Estos instrumentos permiten a las personas, empresas o gobiernos obtener financiamiento o invertir para generar ganancias.

En el contexto personal y de los emprendimientos, conocer los diferentes activos financieros ayuda a tomar **decisiones responsables** sobre el uso del dinero, el ahorro y el endeudamiento.

Ejemplos comunes de activos financieros:

- Tarjetas de crédito.
- Préstamos simples.
- Préstamos hipotecarios.
- Depósitos a plazo fijo.
- Bonos y acciones.

2. Tarjeta de crédito

Definición:

Es un instrumento financiero que permite a su titular **realizar compras o pagos a crédito**, es decir, utilizando dinero prestado por una entidad bancaria.

Características:

- Tiene un **límite de crédito**, que es el monto máximo que se puede usar.
- El usuario debe **pagar mensualmente**, ya sea el total consumido o una cuota mínima.
- Genera **intereses** si no se cancela el total de la deuda.
- Puede incluir **costos adicionales**, como membresía anual o seguros.

Ventajas:

- Permite financiar compras importantes.
- Ofrece beneficios como acumulación de puntos, promociones y seguridad en pagos.

Riesgos:

- Sobreendeudamiento si se utiliza sin control.
- Pago de altos intereses en caso de atraso o pago mínimo.

Ejemplo de uso:

Comprar materiales para un emprendimiento y pagarlos en tres cuotas sin intereses, siempre que se cumpla con los plazos establecidos por el banco.

3. Préstamo simple**Definición:**

Es un tipo de crédito en el cual una entidad financiera entrega al cliente una **suma de dinero fija**, que debe ser devuelta en un plazo determinado junto con los intereses acordados.

Características:

- El pago puede ser en cuotas fijas o variables.
- Tiene un **plazo definido**, generalmente corto o mediano.
- La tasa de interés suele ser fija y conocida desde el inicio.

Ventajas:

- Financiamiento rápido y de fácil acceso.
- Intereses y pagos predecibles.

Riesgos:

- No pagar a tiempo genera **multas y costos adicionales**.
- Puede afectar el historial crediticio del cliente.

Ejemplo de uso:

Solicitar un préstamo de **S/ 5,000** para comprar una máquina que mejore la producción de un emprendimiento, pagándolo en 12 cuotas mensuales.

4. Préstamo hipotecario**Definición:**

Es un tipo de préstamo otorgado por una entidad financiera para la **compra de una vivienda, local comercial o terreno**, donde el bien adquirido queda como **garantía** (hipoteca).

Características:

- Es un préstamo de **largo plazo** (10 a 30 años).
- Tasas de interés más bajas en comparación con otros créditos.
- Requiere cumplir con ciertos requisitos, como ingresos estables y buen historial crediticio.

Ventajas:

- Permite acceder a bienes inmuebles sin necesidad de pagar el monto total al contado.
- Posibilidad de elegir entre **tasa fija** (pago estable) o **tasa variable** (pago sujeto a cambios del mercado).

Riesgos:

- El incumplimiento en los pagos puede provocar la **pérdida del inmueble**.
- Tasas variables pueden incrementar la cuota mensual en el tiempo.

Ejemplo de uso:

Comprar un local para un negocio con un préstamo a 15 años y pagar cuotas mensuales según el contrato.

5. Simulación de préstamos con distintas tasas

La **tasa de interés** es un porcentaje que se cobra por el uso del dinero prestado.

- **Tasa baja:** Se paga menos por el préstamo.
- **Tasa alta:** Incrementa el costo total del crédito.

Importancia de simular:

- Permite **comparar opciones** antes de solicitar un préstamo.
- Ayuda a calcular cuánto se terminará pagando en total.
- Evita endeudarse más allá de la capacidad de pago.

Ejemplo sencillo:

Si solicitas un préstamo de **S/ 1,000** por un año:

- Con tasa del **10%**, pagarás **S/ 1,100**.
- Con tasa del **25%**, pagarás **S/ 1,250**.

6. Activos financieros para mi emprendimiento

Cuando se inicia un negocio, es clave elegir **activos financieros adecuados** que ayuden al crecimiento sin poner en riesgo la estabilidad económica.

Recomendaciones:

1. Usar tarjetas de crédito solo para compras planificadas y con pagos puntuales.
2. Elegir préstamos simples para inversiones pequeñas o medianas, con plazos manejables.
3. Considerar préstamos hipotecarios solo si se busca comprar un local propio.
4. Comparar tasas de interés entre diferentes bancos antes de tomar decisiones.

7. Tabla de resumen

Producto Financiero	¿Para qué sirve?	¿Tiene algún costo o riesgo?	Ejemplo de uso
Tarjeta de crédito	Financiar compras a corto plazo.	Altos intereses si no se paga el total a tiempo.	Comprar materiales para el negocio.
Préstamo simple	Obtener dinero rápido para gastos específicos.	Multas y afectación del historial si no se paga.	Comprar una máquina de producción.
Préstamo hipotecario	Comprar un inmueble para uso personal o comercial.	Riesgo de perder el inmueble si no se paga.	Comprar un local para el emprendimiento.



Rúbrica de Evaluación Activos Financieros

Propósito: Evaluar la comprensión y explicación de un tema específico sobre productos financieros, considerando la calidad de la exposición, el trabajo en equipo y la relación con el emprendimiento.

Criterio	Excelente (5 pts)	Bueno (4 pts)	Básico (3 pts)	Deficiente (1-2 pts)
Dominio del tema asignado	Explica de manera clara y precisa todos los aspectos del tema, incluyendo conceptos, características, beneficios y riesgos, con ejemplos reales y contextualizados .	Explica correctamente la mayoría de los aspectos del tema con algunos detalles poco profundos o ejemplos generales.	Explicación incompleta, con información limitada o ejemplos poco claros.	Información confusa, con errores graves y sin ejemplos relevantes.
Relación con el emprendimiento	Relaciona el tema con situaciones reales de un emprendimiento , mostrando cómo aplicar el conocimiento financiero.	Relación clara con un emprendimiento, aunque no profundiza en la aplicación.	Relación poco evidente o superficial.	No logra relacionar el tema con un emprendimiento.
Simulación o ejemplo práctico	Presenta una simulación completa (por ejemplo, cálculo de préstamo con diferentes tasas) o ejemplo práctico, explicando paso a paso y con resultados correctos.	Presenta simulación clara pero con pequeños errores o explicaciones parciales.	Simulación incompleta o con errores que dificultan su comprensión.	No presenta simulación o esta contiene errores graves.
Trabajo en equipo y organización	Todos los integrantes participan activamente, mostrando coordinación y roles bien definidos .	Buena organización, aunque con participación desigual.	Poca coordinación y escasa participación de algunos integrantes.	Desorganización total y falta de colaboración evidente.
Presentación y comunicación	Exposición dinámica y clara , con uso de recursos visuales (láminas, diapositivas, materiales físicos) y lenguaje financiero apropiado.	Exposición ordenada, aunque con limitaciones en claridad o uso limitado de recursos.	Presentación poco clara, con mínima preparación y recursos deficientes.	Exposición confusa, sin estructura ni recursos de apoyo.

Rúbrica de Evaluación de la Exposición de Productos Financieros

Propósito: Evaluar el desempeño de los estudiantes en la actividad grupal sobre productos financieros, considerando comprensión, organización, trabajo en equipo y presentación.

Criterio	Excelente (4 puntos)	Bueno (3 puntos)	Aceptable (2 puntos)	Deficiente (1 punto)
Comprensión del tema	El grupo demuestra un dominio completo del producto financiero asignado, explicando con claridad su uso, costos/ riesgos y un ejemplo pertinente y realista.	Comprenden el tema, con una explicación adecuada, aunque con ejemplos poco desarrollados.	Presentan información básica, con algunos errores o falta de claridad en conceptos clave.	Desconocen o confunden información importante sobre el producto financiero.
Llenado de la tabla	La tabla está completa, con respuestas precisas y bien redactadas en todas las columnas.	La tabla está casi completa, con pequeñas omisiones o redacción poco clara.	Tabla incompleta o con varias respuestas confusas.	La tabla está incompleta y con información incorrecta.
Organización y claridad en la exposición	La exposición es clara, estructurada y bien organizada, con introducción, desarrollo y conclusión.	Exposición ordenada, aunque con leves desorganizaciones.	Presentación poco clara o sin estructura definida.	Exposición desordenada y difícil de seguir.
Trabajo en equipo	Todos los miembros del grupo participan activamente y muestran cooperación.	La mayoría participa, aunque uno de los miembros tiene participación mínima.	Solo uno o dos integrantes llevan la mayor parte de la exposición.	No se observa coordinación ni colaboración.
Uso de ejemplos reales y cercanos	Los ejemplos son pertinentes y relacionados con la vida cotidiana de los estudiantes.	Ejemplos correctos, pero poco relacionados con el contexto cercano.	Ejemplos vagos o no del todo relacionados.	No se incluyen ejemplos o son incorrectos.

PUNTAJE TOTAL POSIBLE: 20 puntos

Excelente: 18 - 20 puntos

Bueno: 15 - 17 puntos

Aceptable: 12 - 14 puntos

Deficiente: Menos de 12 puntos



FICHA DE ACTIVIDAD N° 01

I.

Módulo	DECORACION Y PRESENTACION DE LOS PRODUCTOS DE PANADERIA Y PASTELERIA	Periodo Académico	2025-II
Unidad Didáctica 06	PLAN DE NEGOCIOS	Ciclo	Auxiliar Técnico
Capacidad de la UD	Utilizar metodologías para identificar oportunidades de negocio tomando en cuenta el programa de estudios y las necesidades del cliente.	Ambiente	Taller de panadería y pastelería
Aprendizaje a lograr	Describe las metodologías del emprendimiento y la innovación a utilizarse de acuerdo al proceso de elaboración del plan de negocio.	Tiempo de Duración	6 horas
Valor institucional	Solidaridad	Fecha	07/10/2025
Actividad	IDENTIFICAMOS LA EDUCACIÓN ECONOMICA Y FINANCIERA		
Docente	KARIN ESMIRLA BLAS CHAUPIS		

II. SECUENCIA METODOLÓGICA:

FASES	ACCIONES / ESTRATEGIAS	RECURSOS	DURACIÓN
INICIO (motivación, recuperación de los saberes previos y conflicto cognitivo)	EL docente saluda a sus estudiantes y les da la bienvenida y hace un recordatorio de las normas de convivencia MOTIVACION: Los estudiantes realizan la dinámica LA BOLSA DE VALORES FICTICIA el estudiante participa en grupo. La profesora refuerza en mensaje de la dinámica. RECOJO DE SABERES PREVIOS: Realizo las siguientes preguntas a los estudiantes: ¿Qué es la economía? ¿Qué son las finanzas? ¿Qué es costo de oportunidad? ¿Qué es gusto? ¿Qué es necesidad? CONFLICTO COGNITIVO: Se genera el conflicto cognitivo ¿será importante conocer de economía para emprender un negocio? ¿porqué? ¿en qué beneficia conocer de costos, gastos y necesidades si quiero emprender? Los estudiantes reflexionan. El docente promueve el deseo de información y respuesta a las interrogantes. Los estudiantes proponen sus respuestas. PROPÓSITO: Luego dialogan sobre el propósito de la actividad del día. Y se pregunta ¿Qué aprenderemos hoy? Expresan sus respuestas. EL docente anota en la pizarra el propósito de la clase: IDENTIFICAMOS LA EDUCACIÓN ECOCOMICA Y FINANCIERA	Hoja de información. Lapíceros, cuaderno, folder Videos, retazos de tela.	20 min
PROCESO (motivación y construcción del aprendizaje)	El docente brinda información a los estudiantes dando uso de la pizarra, separata y material virtual classroom, para poder desarrollar los temas de economía, costos, gastos y necesidades. En el proceso de demostración el docente formulará preguntas de reflexión: ¿Cómo me beneficia diferencias que son gastos y necesidades? ¿será importante diferencias los tipos de costos para realizar mis costos de producción? Los estudiantes responden a través de lluvias de ideas. El docente fomenta la mayor participación para que sea emocionante la clase. El docente pide a los estudiantes agruparse, coordinen y se preparen para elaborar UNA INFOGRAFIA SOBRE ECONOMIA, COSTOS, GASTOS Y NECESIDADES, cada grupo traen sus materiales que se les pidió con anticipación. El docente acompaña y orienta y toma apuntes para cuando finalice el producto, el docente pueda reforzar y aclarar las dudas que puedan tener los estudiantes.	Separata Moldes Equipos, utensilios e insumos	190 min

CIERRE (transferencia a situaciones nuevas, metacognición, evaluación y retroalimentación)	Presentan su producto explicando como usó los equipos y utensilios en el proceso. Se realiza la metacognición ¿Qué aprendí? ¿Cómo lo aprendí? ¿Para qué me sirve lo aprendí? Se fortalece los conocimientos y el propósito de la actividad. ACTIVIDAD DE EXTENSIÓN: Se les invita a los estudiantes visitar un link que se compartirá al grupo del wasap y así puedan reforzar lo aprendido.	60 min
--	---	--------

III. EVALUACIÓN

Indicadores de logro de la capacidad:	Indicadores de la evaluación de la actividad	Técnica/método	Instrumentos
Describe las metodologías del emprendimiento y la innovación a utilizarse de acuerdo al proceso de elaboración del plan de negocio.	Reconoce la importancia de la economía y finanzas en la producción de un producto	Evaluación oral	Registro de participación
	Reconoce la diferencia de gastos y necesidades para emprender	Observación	Lista de cotejo
	Mantiene el orden y colaboración al realizar la infografía	Observación	Registro auxiliar
	Identifica riesgos de los gastos en un emprendimiento	Observación	Ficha de actitudes

IV. RECURSOS

Se hará uso de: Pizarra, Papelógrafos, Internet, Videos, separatas, plumones, mota, proyector multimedia.

V. BIBLIOGRAFÍA:

Stucchi, P. (2011). La ciudadanía económica en el Perú: el consumidor.

<https://pierinostucchi.wordpress.com/wp-content/uploads/2011/12/la-ciudadania-economica-en-el-perc3ba-el-consumidor-2011.pdf>

Superintendencia de Banca, Seguros y AFP. (2016). Para vivir seguros. Guía práctica sobre seguros.

<https://www.sbs.gob.pe/Portals/0/3/educacion-nanciera-pdf/Finanzas/Para-vivir-seguros-Guia-practica.pdf>

Superintendencia de Banca, Seguros y AFP. (2022). Manual del docente.

<https://www.sbs.gob.pe/Portals/3/jer/enlaces/MANUAL-DEL-DOCENTE-2023.pdf>

Ulrich, P. (2008). Ética económica integrativa. Fundamentos de una economía al servicio de la vida.

Ediciones Abya-Yala.



FICHA DE ACTIVIDAD N° 1

I.

Módulo	MATIZADOS DE TINTAS Y ESTAMPADO EN PRENDAS	Periodo Académico	2025-II
Unidad Didáctica 06	Plan de negocios	Ciclo	Auxiliar Técnico
Capacidad de la UD	CE3 C1. <i>Reflexiona y argumenta éticamente</i>	Ambiente	Taller de estampados
Aprendizaje a lograr	Reconocer los derechos del consumidor en diversos contextos y que le permita tomar decisiones asertivas	Tiempo de Duración	6 horas
Valor institucional	Responsabilidad	Fecha	07/10/2025
Actividad	Los derechos del consumidor		
Docente	CATALINA QUISPE VARGAS		

II. SECUENCIA METODOLÓGICA:

FASES	ACCIONES / ESTRATEGIAS	RECURSOS	DURACIÓN
INICIO (motivación, recuperación de los saberes previos y conflicto cognitivo)	EL docente saluda a sus estudiantes y pregunta ¿QUÉ APRENDIMOS LA CLASE DE AYER? Los estudiantes responden y se anota en la pizarra las ideas principales. MOTIVACION: Los estudiantes realizan la dinámica Respiración y Relajación: Incluyen movimientos de respiración y exhalación, relajación. Esto permite Mejorar la circulación y la salud física. La docente les solicita a los estudiantes que visaulicen la imagen, indicando que después se realizara preguntas en grupo, <i>por lo que, entre sus integrantes tienen que ayudarse a identificar que se presenta en las imágenes.</i> RECOJO DE SABERES PREVIOS: <i>El docente con ayuda de la imagen, realiza las siguientes preguntas:</i> <i>¿A que hace referencia la imagen? ¿Cuáles son los derechos del consumidor? ¿Por qué es importante conocer estos derechos? Después de las respuestas se felicita con aplausos a todos los estudiantes</i> CONFLICTO COGNITIVO: <i>A continuación, el docente realiza la siguiente pregunta para reflexionar</i> <i>¿Has vivido una situación en la que como comprador te has visto afectado?</i> PROPÓSITO: Luego dialogan sobre el propósito de la actividad del día. Y se pregunta ¿Qué aprenderemos hoy? Expresan sus respuestas. EL docente anota en la pizarra el propósito de la clase : Los derechos del consumidor.	Hilo conductor Hoja de información. Lapiceros, cuaderno, folder Videos, retazos de tela. Separata Papelotes	20 min
	<i>El docente en base a las respuestas de los estudiantes explica que primero vamos a leer una situación problemática en donde ellos a través de conocimientos previos, intuición y sentido común van ir dando soluciones al caso presentado en el ppt.</i> <i>Luego vamos ir escribiendo sus respuestas en el ppt con sus respuestas.</i>		

	<i>Segundo vamos ir analizando cada uno de los derechos que tiene el consumidor presentando los conceptos y luego las preguntas en su ficha para que les permitan responder y brindarles orientaciones en caso se requiera.</i> <i>. Se solicita a los estudiantes, responder a la pregunta: ¿Cómo describirían una situación donde se ve afectado el derecho del consumidor: derecho a la reparación o reposición de un producto?</i> <i>Menciona 1 ejemplo</i> <i>A continuación, el docente lee y anota las intervenciones de los estudiantes para que puedan desarrollar su diagrama en forma conjunta y después grupal. El docente monitorea los grupos y a los estudiantes (mínimo 20'), dando en lo posible una retroalimentación reflexiva o por descubrimiento.</i> estudiantes traen sus materiales que se les pidió con anticipación. El docente escucha y toma apuntes para cuando finalice la exposición, el docente pueda reforzar y aclarar las dudas que puedan tener los estudiantes.		
CIERRE (transferencia a situaciones nuevas, metacognición, evaluación y retroalimentación)	La evaluación se realizara de forma permanente a traves de las preguntas y el trabajo en grupo. Se realiza la metacognición ¿Qué aprendí? ¿Cómo lo aprendí? ¿Para qué me sirve lo aprendí? Se fortalece los conocimientos y el propósito de la actividad. ACTIVIDAD DE EXTENSIÓN: Se les invita a los estudiantes conversar con sus familiares y consultar si han tenido algun inconveniente con algun proveedor y lo anoten Y así puedan reforzar lo aprendido.		60 min

III. EVALUACIÓN

Indicadores de logro de la capacidad:	Indicadores de la evaluación de la actividad	Técnica/método	Instrumentos
Conoce los derechos del consumidor en diversas situaciones de su vida cotidiana lo que le permite tomar decisiones responsables e informadas.	Reconoce los derechos del consumidor	Evaluación oral	Registro auxiliar
	Realiza un listado de los principales derechos del consumidor	Observación	Lista de cotejo
	Muestra autonomía durante la clase aplicando las normas de convivencia del taller.	Observación	Ficha de actitudes

IV.

Se hará uso de: Pizarra, Papelógrafos, Internet, Videos, separatas, plumones, mota, proyector multimedia



HOJA DE INFORMACION N° 41

TEMA: LOS DERECHOS DEL CONSUMIDOR

En Perú, los derechos del consumidor incluyen recibir información veraz y completa, acceso a productos y servicios seguros y idóneos (que cumplan lo prometido), la libertad de elección de bienes y servicios, y la posibilidad de ser tratado con respeto y sin discriminación. También se tiene derecho a la reparación de daños y perjuicios, la educación del consumidor, y a satisfacer las necesidades básicas. El organismo encargado es el [Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual](#) (Indecopi).

Derechos fundamentales del consumidor

- **Derecho a la seguridad:**

Los productos y servicios no deben poner en riesgo la salud o la vida del consumidor.

- **Derecho a la información:**

Se debe proporcionar información clara, completa, veraz y accesible sobre el producto o servicio antes de la compra.

- **Derecho a elegir:**

El consumidor tiene la libertad de elegir entre diferentes proveedores, precios y calidades sin ser forzado a elegir uno en particular.

- **Derecho a ser escuchado:**

Los consumidores tienen la facultad de expresar sus quejas, reclamos y sugerencias.

- **Derecho a la reparación:**

Ante un daño o incumplimiento del proveedor, el consumidor tiene derecho a la reparación o indemnización por los perjuicios sufridos.

- **Derecho a la educación del consumidor:**

Implica recibir información y formación sobre sus derechos para tomar decisiones informadas.

- **Derecho a un trato digno y equitativo:**

El consumidor debe ser atendido con respeto, sin discriminación y con atención preferente en casos como gestantes, niñas, niños, adultos mayores y personas con discapacidad.

- **Derecho a la protección contra cláusulas abusivas:**

No se deben permitir desequilibrios contractuales que perjudiquen al consumidor a favor del proveedor.

¿Cómo ejercer tus derechos?

1. **Reúne información:**

Guarda comprobantes de pago, contratos y cualquier documento que respalde tu reclamo.

2. **Reclama directamente:**

Presenta tu queja ante el proveedor, utilizando el libro de reclamaciones (físico o virtual).

3. **Presenta una denuncia en [Indecopi](#):**

Si el proveedor no responde o no atiende tu reclamo, puedes acudir a Indecopi para presentar una denuncia formal.

¿Por qué son importantes estos derechos?

- **Empoderamiento del consumidor:** Te permite tomar mejores decisiones de compra al contar con información adecuada.
- **Protección contra abusos:** Evita que las empresas vulneren tus derechos con prácticas engañosas o servicios de baja calidad.
- **Fomento de la competencia leal:** Contribuye a un mercado más transparente y justo.

FICHA DE ACTIVIDAD N° 4

I.

Módulo	MATIZADOS DE TINTAS Y ESTAMPADO EN PRENDAS	Periodo Académico	2025-II
Unidad Didáctica 06	Plan de negocios	Ciclo	Auxiliar Técnico
Capacidad de la UD	CE3 C1. Utilizar metodologías para identificar oportunidades de negocio tomando en cuenta el programa de estudios y las necesidades del cliente.	Ambiente	Taller de estampados
Aprendizaje a lograr	Identifica los tipos de financiamiento para su negocio	Tiempo de Duración	6 horas
Valor institucional	Responsabilidad	Fecha	10/10/2025
Actividad	Financiamiento: tipos o formas Prestamos, prestamos simples, hipotecas, tarjetas de crédito Cuentas de ahorros simple, cuentas de ahorros a plazo fijo		
Docente	CATALINA QUISPE VARGAS		

II. SECUENCIA METODOLÓGICA:

FASES	ACCIONES / ESTRATEGIAS	RECURSOS	DURACIÓN
INICIO (motivación, recuperación de los saberes previos y conflicto cognitivo)	EL docente saluda a sus estudiantes y pregunta ¿QUÉ APRENDIMOS LA CLASE DE AYER? Los estudiantes responden y se anota en la pizarra ideas principales. MOTIVACION: Los estudiantes realizan la dinámica El Terremoto: Para ello, los estudiantes se les indicara que caminen, por todo el patio, cuando escuchen terremoto de grado 2 se agruparan de a dos, y luego seguirán caminando cuando se diga terremoto de grado 4 se agruparan de a 4 y así sucesivamente. los estudiantes estarán atentos a la indicación para no quedarse muertos, aquí se trabaja la concentración y el-equipo. RECOJO DE SABERES PREVIOS: Realizo las siguientes preguntas a los estudiantes: ¿Alguien de ustedes alguna vez a solicitado un préstamo? ¿Ustedes creen que será fácil solicitar un préstamo? ¿alguien de ustedes sabe que requisitos nos piden para un prestamos? CONFLICTO COGNITIVO: Se genera el conflicto cognitivo ¿Qué pasará si no logro acceder a un préstamo? ¿Cómo financio mi plan de negocio? Los estudiantes reflexionan. El docente promueve el deseo de información y respuesta a las interrogantes. Los estudiantes responden a las interrogantes?. PROPÓSITO: Luego dialogan sobre el propósito de la actividad del día. Y se pregunta ¿Qué aprenderemos hoy? Expresan sus respuestas. EL docente anota en la pizarra el propósito de la clase : Financiamiento: tipos o formas Prestamos, prestamos simples, hipotecas, tarjetas de crédito Cuentas de ahorros simple, cuentas de ahorros a plazo fijo	Hilo conductor Hoja de información. Lapiceros, cuaderno, folder Videos, retazos de tela. Separata Papelotes	20 min

	El docente brinda información a los estudiantes haciendo uso de la pizarra, separata y material virtual por el wasap sobre las formas o tipos de financiamiento: Prestamos, prestamos simples, hipotecas, tarjetas de crédito Cuentas de ahorros simple, cuentas de ahorros a plazo fijo El docente conforma 3 grupos de 5 personas para ello elige rasqueta, emulsión, malla y cada uno menciona y los agrupamos el grupo de rasquetas, grupo de emulsión y grupo de mallas. A los estudiantes se les entrega material de información y preguntas para que puedan ampliar la información, para que luego lo hagan en papelotes y expongan sus trabajos. estudiantes cuentan con sus materiales.	Plumones de colores	
CIERRE (transferencia a situaciones nuevas, metacognición, evaluación y retroalimentación)	Presentan de manera física sus papelotes para exponerlos a sus compañeros de los otros grupos, quienes realizaran preguntas sobre el tema. Se realiza la metacognición ¿Qué aprendí? ¿Cómo lo aprendí? ¿Para qué me sirve lo aprendí? Se fortalece los conocimientos y el propósito de la actividad. <u>ACTIVIDAD DE EXTENSIÓN:</u> Se les invita a los estudiantes ahora aplicar el estampado innovando. Y así puedan reforzar lo aprendido.		60 min

III. EVALUACIÓN

Indicadores de logro de la capacidad:	Indicadores de la evaluación de la actividad	Técnica/método	Instrumentos
C2 I3. Ejecuta el Plan de acción del negocio participando en concursos y ferias del emprendimiento.	Identifica las oportunidades de conseguir financiamiento para su negocio	Evaluación oral	Registro auxiliar
	Realiza un listado de todas las entidades que prestan financiamiento.	Observación	Lista de cotejo
	Muestra autonomía durante la clase aplicando las normas de convivencia del taller.	Observación	Ficha de actitudes

IV.

Se hará uso de: Pizarra, Papelógrafos, Internet, Videos, separatas, plumones, mota, proyector multimedia