

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: El docente con ayuda de la imagen, realiza las siguientes preguntas: ¿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 CONFLICTO COGNITIVO: A continuación, el docente realiza la siguiente pregunta para reflexionar ¿Has vivido una situación en la que como comprador te has visto afectado? 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