

# PLANIFICACIÓN ANUAL 2026 | EPT 2.º SECUNDARIA | ABP | SAN JERÓNIMO – CUSCO

EDUCACIÓN PARA EL TRABAJO | 2.º GRADO DE SECUNDARIA | Metodología: Aprendizaje Basado en Proyectos (ABP) | San Jerónimo – Cusco

## I. DATOS GENERALES

<b>GRE</b>	Cusco	<b>UGEL</b>	Cusco	<b>I.E.</b>	SAN LUIS GONZAGA
<b>GRADO</b>	Segundo	<b>SECCIÓN(ES)</b>	A, B, C, D	<b>CICLO</b>	VI
<b>ÁREA</b>	Educación para el Trabajo	<b>AÑO LECTIVO</b>	2026		
<b>DOCENTE</b>	Lisbet HINOJOSA CRUZ		<b>HORAS SEMANALES</b>	2 horas	
<b>DISTRITO</b>	San Jerónimo – Cusco	<b>METODOLOGÍA</b>	ABP (Aprendizaje Basado en Proyectos)		

## II. PRESENTACIÓN Y CONTEXTO

**CARACTERIZACIÓN DEL ESTUDIANTE Y SU CONTEXTO:** Los estudiantes del 2.º grado de secundaria de la IE ubicada en San Jerónimo, provincia y región Cusco, se encuentran en el Ciclo VI (13-14 años). Son creativos, participativos, alegres, democráticos y competitivos; sin embargo, presentan características que requieren atención pedagógica: escasa comunicación asertiva, descuido en la presentación de actividades, inestabilidad emocional, tendencia al mal uso de redes sociales y actitudes conformistas. Sus principales intereses incluyen ingresar a la universidad o instituto, contar con un proyecto de vida, generar sus propios ingresos y ser aceptados en un grupo social.

**PROBLEMAS Y POTENCIALIDADES DEL ENTORNO LOCAL:** San Jerónimo enfrenta conflictos sociales y políticos, escasa valoración del patrimonio histórico-cultural, alcoholismo, drogas, uso inadecuado de redes sociales y caos en el transporte. Ofrece potencialidades como fiestas patronales, turismo, monumentos arqueológicos, economía familiar de barrio y una creciente demanda de emprendimientos locales vinculados a la gastronomía, artesanía y servicios.

**TEXTO MED ARTICULADO:** MINEDU (2025). EPT 2.º grado: «Creamos soluciones innovadoras para mejorar la economía de las familias de nuestro barrio». Los 4 capítulos articulan las 6 unidades ABP: Cap. I (Design Thinking y propuestas de valor), Cap. II (PMV y Gantt), Cap. III (Lean Canvas y validación), Cap. IV (Ciclo de vida del cliente y microempresa).

## III. RESULTADOS DIAGNÓSTICOS DE LA COMPETENCIA

COMPETENCIA	INICIO (C)	PROCESO (B)	LOGRADO (A)	LOGRO DESTACADO (AD)
<b>Gestiona proyectos de emprendimiento económico o social</b>	8,2% (10 est.)	41,8% (51 est.)	42,6% (52 est.)	7,4% (9 est.)

**Necesidad pedagógica identificada:** El 60% de estudiantes presenta dificultades para validar el prototipo inicial con usuarios reales, seleccionar alternativas de solución con criterio ético-ambiental y planificar acciones del

proyecto. Adicionalmente, se identifica escasa comprensión de conceptos básicos de educación financiera: presupuesto, costos, ganancia, ahorro e inversión, necesarios para gestionar un emprendimiento real. Las 3 primeras unidades ABP priorizan el desafío y la investigación (bases); las 3 últimas profundizan en elaboración del producto, comunicación de resultados y evaluación de impacto económico-financiero.

#### IV. COMPETENCIA, CAPACIDADES Y ESTÁNDAR – CICLO VI

COMPETENCIA	CAPACIDADES	ESTÁNDAR CICLO VI – 2.º GRADO
<b>Gestiona proyectos de emprendimiento económico o social</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Crea propuestas de valor</li> <li>• Aplica habilidades técnicas</li> <li>• Trabaja cooperativamente para lograr objetivos y metas</li> <li>• Evalúa los resultados del proyecto de emprendimiento</li> <li>• Aplica educación financiera básica (presupuesto, costo, ganancia, ahorro e inversión)</li> </ul>	Gestiona proyectos de emprendimiento cuando se cuestiona sobre una situación que afecta a un grupo de usuarios y explora sus necesidades para crear una alternativa de solución viable. Implementa ideas empleando habilidades técnicas, aplica conceptos de educación financiera (presupuesto, costos, ganancias, ahorro e inversión), trabaja cooperativamente cumpliendo roles. Evalúa resultados relacionando insumos con beneficios sociales, económicos y ambientales, e incorpora mejoras.

#### V. ENFOQUES TRANSVERSALES PRIORIZADOS

ENFOQUE TRANSVERSAL	VALORES Y ACTITUDES PRIORIZADAS
<b>Desarrollo personal y autonomía</b>	Iniciativa emprendedora, confianza en sí mismo, perseverancia ante los obstáculos del proyecto. Responsabilidad en el manejo del dinero del equipo.
<b>Orientación al bien común</b>	Solidaridad con familias del barrio de San Jerónimo, responsabilidad social en el diseño del emprendimiento y precios justos.
<b>Ambiental</b>	Conciencia ecológica en el uso de materiales y gestión de residuos; propuestas de valor sostenibles; costos ambientales considerados en el presupuesto.
<b>Intercultural</b>	Valoración de la identidad cultural cusqueña; saberes locales e identidad del barrio como activo económico del emprendimiento.
<b>Igualdad de género</b>	Distribución equitativa de roles en equipos emprendedores; liderazgo compartido sin distinción de género en la gestión financiera.
<b>Búsqueda de la excelencia</b>	Calidad en productos y servicios; mejora continua a partir de la retroalimentación de usuarios reales y análisis financiero.
<b>Educación financiera (TRANSVERSAL)</b>	Manejo responsable del dinero del proyecto: presupuesto, registro de costos e ingresos, ahorro, inversión y análisis de ganancia/pérdida con criterio ético en todas las unidades ABP.

#### VI. METODOLOGÍA ABP – FASES DEL APRENDIZAJE BASADO EN PROYECTOS

FASE	DESCRIPCIÓN Y HABILIDADES IMPLICADAS
<b>1. El Desafío</b>	Analizan el problema del barrio, identifican causas y consecuencias económicas. El docente cumple rol mediador, prioriza la autonomía. Se introduce la pregunta: ¿Cuánto cuesta resolver este problema?
<b>2. La Investigación</b>	Se organizan en equipos, plantean hipótesis, indagan desde diversas perspectivas (económica, ambiental, cultural, financiera). Elaboran conclusiones y proponen alternativas viables.

<b>3. Elaboración del Producto</b>	Diseñan y elaboran la propuesta de valor aplicando habilidades técnicas. Aplican educación financiera: elaboran presupuestos, calculan costos de producción, fijan precios y proyectan ganancias.
<b>4. Comunicación del Resultado</b>	Presentan el producto a la comunidad, recogen retroalimentación, incorporan mejoras y reflexionan sobre los aprendizajes financieros y el impacto económico del emprendimiento.

## VII. ORGANIZACIÓN ANUAL DE UNIDADES DIDÁCTICAS ABP

N.º	TÍTULO DE LA UNIDAD ABP	TRIM.	MESES	SEM.	SES.	FASE ABP PRINCIPAL	CONTENIDO FINANCIERO
1	¿Cómo podemos ayudar a las familias de nuestro barrio a mejorar sus ingresos con un emprendimiento creativo?	I	Mar – Abr	5	8	Desafío + Investigación	Ingreso, gasto y necesidad económica familiar
2	Manos a la obra: Identificamos necesidades reales de las familias de San Jerónimo para emprender con impacto	I	Abr – May	5	8	Desafío + Investigación	Presupuesto básico y viabilidad económica
3	Del sueño al prototipo: Diseñamos y validamos nuestra primera propuesta de valor con usuarios reales	I/II	May – Jun	4	6	Investigación + Elaboración	Costos de producción y precio de venta
4	¡Lean Canvas en acción! Planificamos y ejecutamos nuestro Producto Mínimo Viable (PMV) en el barrio	II	Jul – Ago	5	8	Elaboración del Producto	Financiamiento, inversión y punto de equilibrio
5	Microempresarios del barrio: Organizamos y gestionamos nuestra microempresa con ética y responsabilidad	II/III	Ago – Sep	5	8	Elaboración (avanzado)	Registro de ventas, rentabilidad y ahorro
6	¡Expoferia del Barrio! Comunicamos resultados, evaluamos impacto y proyectamos sostenibilidad	III	Oct – Nov	4	6	Comunicación + Evaluación	Análisis financiero final e impacto económico
<b>TOTAL</b>				<b>Mar – Nov 2026</b>	<b>28 sem.</b>	<b>44 ses.</b>	

## VIII. EDUCACIÓN FINANCIERA: CONTENIDOS POR UNIDAD

La educación financiera se integra de manera progresiva en las 6 unidades ABP, permitiendo que los estudiantes aprendan a gestionar el dinero de su emprendimiento con responsabilidad, ética y criterio técnico.

U.	CONCEPTO FINANCIERO CENTRAL	ACTIVIDAD / PRODUCTO FINANCIERO	HERRAMIENTA	CRITERIO DE EVALUACIÓN FINANCIERA
1	Ingresos, gastos y economía familiar. Necesidades vs. deseos. Diferencia entre ahorro y deuda.	Mapa de ingresos y gastos de una familia del barrio. Diagnóstico económico del entorno.	Cuadro comparativo ingreso/gasto familiar	Identifica al menos 3 fuentes de ingreso y 3 gastos principales de una familia real.
2	Presupuesto básico del emprendimiento. Estimación de costos fijos y variables. Viabilidad económica.	Presupuesto inicial del equipo: materiales, insumos, transporte. Matriz de viabilidad.	Hoja de presupuesto simple (Excel o cuaderno)	Elabora un presupuesto con al menos 5 ítems de costos reales estimados.
3	Costo de producción, precio de venta y margen de ganancia. ¿Cuánto cuesta hacer el producto?	Ficha de costeo del prototipo. Cálculo del precio de venta mínimo. Comparación con precios del mercado local.	Ficha de costeo por unidad producida	Calcula el costo unitario del prototipo y justifica el precio de venta propuesto.
4	Financiamiento e inversión. Fuentes de capital (ahorro propio, colecta, préstamo familiar). Punto de equilibrio.	Plan de financiamiento del PMV. Inventario valorizado. Cálculo del punto de equilibrio básico.	Diagrama de Gantt con costos + Hoja de financiamiento	Determina el punto de equilibrio del PMV y las unidades mínimas a vender para recuperar la inversión.
5	Registro de ventas y rentabilidad. Relación inversión-beneficio. Ahorro y reinversión de utilidades.	Libro de caja sencillo (ingresos y egresos). Informe de inversión vs. beneficio. Decisión de reinversión.	Libro de caja / registro de ventas semanal	Presenta un libro de caja con al menos 4 semanas de registros y calcula la rentabilidad del período.
6	Análisis financiero del año. Balance general simplificado. Impacto económico del emprendimiento en la familia.	Informe financiero final: inversión total, ingresos, egresos, ganancia/pérdida, lecciones aprendidas.	Informe financiero final + Exposición pública	Presenta el informe financiero del año demostrando comprensión del balance económico del emprendimiento.

## IX. DESCRIPCIÓN DETALLADA DE LAS 6 UNIDADES DIDÁCTICAS ABP

UNIDAD 1   I TRIMESTRE   Marzo – Abril 2026	
¿Cómo podemos ayudar a las familias de nuestro barrio a mejorar sus ingresos con un emprendimiento creativo?	
TIPO DE UNIDAD	Proyecto de Aprendizaje – ABP (Aprendizaje Basado en Proyectos)
FASE ABP PRINCIPAL	EL DESAFÍO
COMPETENCIA	Gestiona proyectos de emprendimiento económico o social
CAPACIDADES	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Crea propuestas de valor: Explora necesidades de las familias del barrio usando observación y entrevistas.</li> <li>• Trabaja cooperativamente: Conforma el equipo,</li> </ul>

	asigna roles y establece normas de convivencia. • Educación financiera: Identifica la situación económica familiar (ingresos, gastos, necesidades vs. deseos).
<b>TIEMPO SUGERIDO</b>	5 semanas   8 sesiones
<b>SITUACIÓN SIGNIFICATIVA</b>	Las familias del barrio de San Jerónimo enfrentan dificultades económicas causadas por la inestabilidad laboral, la inflación y la falta de emprendimientos sostenibles. Muchas no saben cómo aprovechar los recursos y habilidades de su entorno. Los estudiantes del 2.º grado, como actores sociales, se preguntan: ¿cómo pueden contribuir a mejorar esta situación? A través del Design Thinking (Texto MED Cap. I), los equipos comienzan explorando el entorno e identificando necesidades económicas reales de las familias, incluyendo su situación financiera: ¿cuánto ganan?, ¿en qué gastan?, ¿logran ahorrar?
<b>EDUCACIÓN FINANCIERA</b>	Concepto central: Ingresos, gastos y economía familiar. • Actividad: Mapa de ingresos y gastos de una familia del barrio (entrevista real). • Conceptos: ingreso, gasto, ahorro, deuda, necesidades vs. deseos. • Producto financiero: Cuadro comparativo de la economía familiar (ingresos vs. gastos). • Reflexión: ¿Por qué es importante que una familia lleve un registro de sus ingresos y gastos?
<b>PRODUCTOS / EVIDENCIAS</b>	✓ Padlet de sueños e intereses del equipo emprendedor. ✓ Mapa de Empatía de una familia del barrio de San Jerónimo. ✓ Árbol de Problemas: causas y efectos de la problemática económica familiar. ✓ Declaración del Reto de Diseño: «¿Cómo podríamos...?» ✓ Acta de conformación del equipo con roles, nombre y lema. ✓ Cuadro de ingresos y gastos de una familia entrevistada.
<b>CRITERIOS DE EVALUACIÓN</b>	• Identifica al menos 3 necesidades reales de las familias del barrio usando técnicas de observación y entrevista. • Elabora el mapa de empatía con datos reales del contexto de San Jerónimo. • Asume con responsabilidad el rol en el equipo y cumple sus tareas. • Formula el reto de diseño vinculándolo al problema económico del barrio. • Registra y analiza la situación financiera de una familia real (ingresos, gastos, balance).
<b>ENFOQUES TRANSVERSALES</b>	Intercultural   Orientación al bien común   Desarrollo personal y autonomía   Educación financiera
<b>INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN</b>	Lista de cotejo del Mapa de Empatía + Ficha de observación del docente + Rúbrica del cuadro económico familiar

<b>UNIDAD 2   I TRIMESTRE   Abril – Mayo 2026</b>	
<b>Manos a la obra: Identificamos necesidades reales de las familias de San Jerónimo para emprender con impacto</b>	
<b>TIPO DE UNIDAD</b>	Proyecto de Aprendizaje – ABP
<b>FASE ABP PRINCIPAL</b>	<b>LA INVESTIGACIÓN</b>
<b>COMPETENCIA</b>	<b>Gestiona proyectos de emprendimiento económico o social</b>
<b>CAPACIDADES</b>	• Crea propuestas de valor: Formula y selecciona alternativas creativas evaluando viabilidad económica. • Aplica habilidades técnicas: Usa herramientas digitales para representar el prototipo. • Trabaja cooperativamente: Coordina al equipo y fomenta la perseverancia. • Educación financiera: Elabora un presupuesto básico del emprendimiento.
<b>TIEMPO SUGERIDO</b>	5 semanas   8 sesiones
<b>SITUACIÓN SIGNIFICATIVA</b>	Luego de identificar el desafío, los equipos profundizan en la investigación. Muchas familias del barrio elaboran productos artesanales pero carecen de estrategias para venderlos. Los estudiantes investigan alternativas viables desde perspectivas económica, ambiental y cultural. Para seleccionar la mejor idea, deben además analizar su viabilidad financiera: ¿cuánto costará llevarla a cabo?, ¿con qué recursos cuentan?

<b>EDUCACIÓN FINANCIERA</b>	Concepto central: Presupuesto básico y viabilidad económica del emprendimiento. • Actividad: Elaboración del presupuesto inicial del equipo emprendedor. • Conceptos: costos fijos, costos variables, estimación de gastos, presupuesto de materiales. • Producto financiero: Hoja de presupuesto del emprendimiento (materiales, insumos, transporte). • Reflexión: ¿Por qué debemos presupuestar antes de empezar a producir?
<b>PRODUCTOS / EVIDENCIAS</b>	✓ Mínimo 5 ideas de solución generadas mediante Brainstorming. ✓ Matriz de selección de la mejor alternativa (criterios: ética, ambiental, económica, viabilidad). ✓ Primer prototipo físico o digital de la propuesta de valor. ✓ Presentación interna del prototipo al equipo con autoevaluación. ✓ Hoja de presupuesto básico del emprendimiento.
<b>CRITERIOS DE EVALUACIÓN</b>	• Formula alternativas de solución creativas e innovadoras al problema económico familiar. • Selecciona la propuesta evaluando criterios éticos, ambientales y económicos. • Elabora el prototipo con calidad técnica usando materiales adecuados. • Trabaja en equipo con responsabilidad, respeto y perseverancia. • Elabora un presupuesto básico con al menos 5 ítems de costos reales estimados.
<b>ENFOQUES TRANSVERSALES</b>	Ambiental   Orientación al bien común   Búsqueda de la excelencia   Educación financiera
<b>INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN</b>	Rúbrica analítica del prototipo inicial + Lista de cotejo del presupuesto

<b>UNIDAD 3   I – II TRIMESTRE   Mayo – Junio 2026</b> <b>Del sueño al prototipo: Diseñamos y validamos nuestra primera propuesta de valor con usuarios reales</b>	
<b>TIPO DE UNIDAD</b>	Proyecto de Aprendizaje – ABP
<b>FASE ABP PRINCIPAL</b>	<b>ELABORACIÓN DEL PRODUCTO (inicio)</b>
<b>COMPETENCIA</b>	<b>Gestiona proyectos de emprendimiento económico o social</b>
<b>CAPACIDADES</b>	• Crea propuestas de valor: Valida el prototipo con usuarios reales e incorpora mejoras. • Trabaja cooperativamente: Asume con responsabilidad su rol en la validación. • Evalúa los resultados: Formula indicadores iniciales de proceso. • Educación financiera: Calcula el costo de producción y propone un precio de venta.
<b>TIEMPO SUGERIDO</b>	4 semanas   6 sesiones
<b>SITUACIÓN SIGNIFICATIVA</b>	Los equipos tienen una propuesta de valor definida pero aún no han recibido retroalimentación real. Muchos jóvenes diseñan ideas sin consultar a los potenciales usuarios, lo que resulta en productos que no responden a las necesidades reales. Esta unidad centra el aprendizaje en la validación del prototipo con usuarios reales del barrio. También es el momento de preguntarse: ¿cuánto cuesta producir una unidad de mi producto?, ¿a qué precio debería venderlo para no perder dinero?
<b>EDUCACIÓN FINANCIERA</b>	Concepto central: Costo de producción, precio de venta y margen de ganancia. • Actividad: Ficha de costeo del prototipo por unidad producida. • Conceptos: costo de materia prima, costo de mano de obra, costo total unitario, precio de venta, margen de ganancia. • Fórmulas básicas: Costo total = Materia prima + Mano de obra + Gastos indirectos / Precio de venta = Costo total + % ganancia. • Producto financiero: Ficha de costeo + propuesta de precio de venta comparada con el mercado local. • Reflexión: ¿Es ético vender muy barato? ¿Por qué los precios deben cubrir los costos?
<b>PRODUCTOS / EVIDENCIAS</b>	✓ Guía de entrevista semiestructurada para validación con familias del barrio. ✓ Ficha de validación completada con al menos 3 usuarios reales. ✓ Prototipo

<b>CRITERIOS DE EVALUACIÓN</b>	<p>mejorado con las sugerencias de mejora incorporadas. ✓ Lean Canvas preliminar con hipótesis iniciales. ✓ Ficha de costeo del prototipo por unidad producida.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Valida el prototipo con al menos 3 usuarios reales del barrio.</li> <li>• Incorpora las sugerencias de mejora con criterio y justificación.</li> <li>• Elabora el Lean Canvas con coherencia y fundamento.</li> <li>• Actúa con ética y respeto durante las entrevistas a los usuarios.</li> <li>• Calcula el costo unitario del prototipo y justifica el precio de venta propuesto.</li> </ul>
<b>ENFOQUES TRANSVERSALES</b>	Intercultural   Orientación al bien común   Ambiental   Educación financiera
<b>INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN</b>	Lista de cotejo del proceso de validación + Rúbrica del Lean Canvas + Rúbrica de ficha de costeo

<b>UNIDAD 4   II TRIMESTRE   Julio – Agosto 2026</b> <b>¡Lean Canvas en acción! Planificamos y ejecutamos nuestro Producto Mínimo Viable (PMV) en el barrio</b>	
<b>TIPO DE UNIDAD</b>	Proyecto de Aprendizaje – ABP
<b>FASE ABP PRINCIPAL</b>	<b>ELABORACIÓN DEL PRODUCTO</b>
<b>COMPETENCIA</b>	<b>Gestiona proyectos de emprendimiento económico o social</b>
<b>CAPACIDADES</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Crea propuestas de valor: Refina el Lean Canvas con hipótesis falsables actualizadas.</li> <li>• Aplica habilidades técnicas: Elabora el PMV con calidad técnica y normas de seguridad.</li> <li>• Trabaja cooperativamente: Programa actividades con el Gantt y gestiona recursos del equipo.</li> <li>• Evalúa los resultados: Formula indicadores de avance del proceso.</li> <li>• Educación financiera: Planifica el financiamiento del PMV y calcula el punto de equilibrio.</li> </ul>
<b>TIEMPO SUGERIDO</b>	5 semanas   8 sesiones
<b>SITUACIÓN SIGNIFICATIVA</b>	<p>Los equipos han validado su propuesta y cuentan con un Lean Canvas preliminar. Ahora es el momento crítico: llevar la idea a la realidad produciendo el PMV. Los estudiantes aprenden a planificar con el Diagrama de Gantt, realizar inventarios y cotizaciones reales, recaudar fondos y elaborar el PMV. Una pregunta clave: ¿Cuántas unidades debo vender para recuperar mi inversión? La educación financiera se vuelve práctica y urgente.</p>
<b>EDUCACIÓN FINANCIERA</b>	<p>Concepto central: Financiamiento, inversión y punto de equilibrio. • Actividad: Plan de financiamiento del PMV (¿de dónde vendrá el dinero inicial?). • Conceptos: capital inicial, fuentes de financiamiento (ahorro propio, colecta grupal, aporte familiar), inventario valorizado, punto de equilibrio. • Fórmula del punto de equilibrio: <math>PE = \text{Costos fijos} / (\text{Precio de venta} - \text{Costo variable unitario})</math>. • Producto financiero: Plan de financiamiento + Cálculo del punto de equilibrio del PMV. • Reflexión: ¿Qué pasa si vendemos menos unidades que el punto de equilibrio? ¿Es ético pedir dinero prestado?</p>
<b>PRODUCTOS / EVIDENCIAS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Lean Canvas completo con hipótesis falsables.</li> <li>✓ Diagrama de Gantt de la fase de elaboración del PMV.</li> <li>✓ Inventario de materiales y cotizaciones reales.</li> <li>✓ PMV físico elaborado (pulseras, producto gastronómico, servicio, etc.).</li> <li>✓ Kit publicitario digital (post, reel o historia en redes sociales).</li> <li>✓ Plan de financiamiento + cálculo del punto de equilibrio.</li> </ul>
<b>CRITERIOS DE EVALUACIÓN</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Elabora el Lean Canvas con hipótesis falsables coherentes y pertinentes.</li> <li>• Planifica con el Diagrama de Gantt las actividades de producción del PMV.</li> <li>• Aplica habilidades técnicas con calidad, responsabilidad ambiental y normas de seguridad.</li> <li>• Gestiona los recursos del equipo con eficiencia y honestidad.</li> <li>• Determina el punto de equilibrio del PMV y las unidades mínimas a vender.</li> </ul>
<b>ENFOQUES TRANSVERSALES</b>	Ambiental   Búsqueda de la excelencia   Orientación al bien común   Igualdad de género   Educación financiera

<b>INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN</b>	Rúbrica de habilidades técnicas del PMV + Escala de valoración del Lean Canvas + Lista de cotejo del plan de financiamiento
----------------------------------	---

**UNIDAD 5 | II – III TRIMESTRE | Agosto – Setiembre 2026**  
**Microempresarios del barrio: Organizamos y gestionamos nuestra microempresa con ética y responsabilidad**

<b>TIPO DE UNIDAD</b>	Proyecto de Aprendizaje – ABP
<b>FASE ABP PRINCIPAL</b>	<b>ELABORACIÓN DEL PRODUCTO (avanzado)</b>
<b>COMPETENCIA</b>	<b>Gestiona proyectos de emprendimiento económico o social</b>
<b>CAPACIDADES</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Crea propuestas de valor: Consolida la propuesta en una identidad corporativa coherente.</li> <li>• Aplica habilidades técnicas: Gestiona la microempresa, aplica técnicas de venta y marketing digital.</li> <li>• Trabaja cooperativamente: Gestiona roles empresariales con eficacia y responsabilidad.</li> <li>• Evalúa los resultados: Mide satisfacción de clientes e inversión vs. beneficio.</li> <li>• Educación financiera: Lleva el libro de caja, registra ventas y analiza la rentabilidad.</li> </ul>
<b>TIEMPO SUGERIDO</b>	5 semanas   8 sesiones
<b>SITUACIÓN SIGNIFICATIVA</b>	Con el PMV elaborado, los equipos estructuran una microempresa escolar que les permita vender y gestionar su producto en el barrio. Los estudiantes diseñan la identidad corporativa, organizan los roles empresariales y realizan ventas reales o simuladas. El gran reto financiero de esta unidad: ¿estamos ganando o perdiendo?, ¿cómo administramos el dinero de las ventas con honestidad y transparencia?
<b>EDUCACIÓN FINANCIERA</b>	<p>Concepto central: Registro de ventas, rentabilidad y ahorro de utilidades.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Actividad: Libro de caja sencillo con registro semanal de ingresos y egresos.</li> <li>• Conceptos: ingresos por ventas, egresos operativos, utilidad bruta, utilidad neta, rentabilidad, ahorro y reinversión.</li> <li>• Fórmulas básicas: Utilidad = Ingresos – Egresos / Rentabilidad (%) = Utilidad / Inversión x 100.</li> <li>• Producto financiero: Libro de caja de 4 semanas + Informe de rentabilidad + Propuesta de distribución de utilidades (ahorro, reinversión, fondo social).</li> <li>• Reflexión: ¿Cómo distribuimos de manera justa las ganancias del equipo? ¿Qué parte ahorramos para el futuro?</li> </ul>
<b>PRODUCTOS / EVIDENCIAS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Identidad corporativa completa (logo, misión, visión, eslogan, colores).</li> <li>✓ Plan de ventas con técnicas de captación de clientes.</li> <li>✓ Registro de ventas reales o simuladas con métricas de satisfacción.</li> <li>✓ Libro de caja con al menos 4 semanas de registros.</li> <li>✓ Informe de análisis de inversión vs. beneficio económico y social.</li> <li>✓ Kit publicitario digital completo.</li> </ul>
<b>CRITERIOS DE EVALUACIÓN</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Diseña la identidad corporativa con criterios éticos y estéticos pertinentes.</li> <li>• Aplica técnicas de venta y fidelización de clientes con ética y respeto.</li> <li>• Analiza la relación inversión-beneficio tomando decisiones fundamentadas.</li> <li>• Usa responsablemente las redes sociales para el marketing de la microempresa.</li> <li>• Presenta un libro de caja con registros reales y calcula la rentabilidad del período.</li> </ul>
<b>ENFOQUES TRANSVERSALES</b>	Desarrollo personal y autonomía   Igualdad de género   Orientación al bien común   Intercultural   Educación financiera
<b>INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN</b>	Rúbrica de identidad corporativa + Lista de cotejo del plan de ventas + Rúbrica del libro de caja + Ficha de autoevaluación

**UNIDAD 6 | III TRIMESTRE | Octubre – Noviembre 2026**  
**¡Expoferia del Barrio! Comunicamos resultados, evaluamos impacto y proyectamos la sostenibilidad**

<b>TIPO DE UNIDAD</b>	Proyecto de Aprendizaje – ABP
-----------------------	-------------------------------

<b>FASE ABP PRINCIPAL</b>	<b>COMUNICACIÓN DEL RESULTADO + EVALUACIÓN</b>
<b>COMPETENCIA</b>	<b>Gestiona proyectos de emprendimiento económico o social</b>
<b>CAPACIDADES</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Crea propuestas de valor: Refina y mejora la propuesta para la presentación pública.</li> <li>• Aplica habilidades técnicas: Gestiona el stand y aplica técnicas de venta ante audiencia real.</li> <li>• Trabaja cooperativamente: Coordina la expoferia y resuelve imprevistos con iniciativa.</li> <li>• Evalúa los resultados: Analiza impacto social, ambiental y económico; formula mejoras.</li> <li>• Educación financiera: Presenta el informe financiero final del año y analiza el balance económico del emprendimiento.</li> </ul>
<b>TIEMPO SUGERIDO</b>	4 semanas   6 sesiones
<b>SITUACIÓN SIGNIFICATIVA</b>	Como culminación del año escolar, los equipos organizan la Expoferia del Barrio, una feria de emprendimiento escolar abierta a la comunidad de San Jerónimo. Cada equipo presenta su microempresa, expone el proceso del proyecto (del desafío al producto final), vende o muestra su PMV, recoge retroalimentación del público y refleja sobre los aprendizajes del año. El momento financiero culminante: presentar el balance económico completo del emprendimiento ante la comunidad.
<b>EDUCACIÓN FINANCIERA</b>	Concepto central: Análisis financiero final e impacto económico del emprendimiento. • Actividad: Elaboración del informe financiero anual del equipo emprendedor. • Contenido del informe: inversión total, ingresos acumulados, egresos acumulados, utilidad/pérdida neta, rentabilidad final, lecciones financieras aprendidas, propuesta de sostenibilidad. • Producto financiero: Informe financiero final + Balance general simplificado + Exposición pública ante la comunidad. • Reflexión final: ¿Qué aprendimos sobre el manejo del dinero? ¿Cómo aplicaremos la educación financiera en nuestra vida personal y familiar?
<b>PRODUCTOS / EVIDENCIAS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Stand de la Expoferia (diseño físico y/o digital, materiales de exposición). ✓</li> <li>Presentación pública del proyecto (técnica Elevator Pitch o 10/20/30). ✓</li> <li>Informe final del proyecto con análisis de impacto social, ambiental y económico. ✓</li> <li>Informe financiero anual: balance general simplificado del emprendimiento. ✓</li> <li>Portafolio de proceso del año: evidencias de aprendizaje de las 6 unidades. ✓</li> <li>Ficha de autoevaluación y coevaluación del proyecto. ✓</li> </ul>
<b>CRITERIOS DE EVALUACIÓN</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Evalúa con rigor el proceso y los resultados del proyecto, analizando impactos.</li> <li>• Comunica con claridad y seguridad los logros del emprendimiento ante audiencia real.</li> <li>• Formula estrategias de sostenibilidad del proyecto con criterio ético y ambiental.</li> <li>• Incorpora mejoras al proyecto basadas en la retroalimentación de la comunidad.</li> <li>• Presenta el informe financiero del año demostrando comprensión del balance económico.</li> </ul>
<b>ENFOQUES TRANSVERSALES</b>	Orientación al bien común   Ambiental   Intercultural   Desarrollo personal y autonomía   Búsqueda de la excelencia   Educación financiera
<b>INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN</b>	Rúbrica de la Expoferia + Rúbrica del informe final de impacto + Rúbrica del informe financiero + Autoevaluación y coevaluación

## X. ORIENTACIONES PARA LA EVALUACIÓN

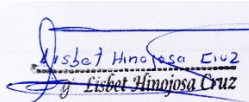
MODALIDAD	ORIENTACIONES GENERALES
<b>Diagnóstica</b>	Al inicio de cada unidad ABP: lluvia de ideas, pregunta generadora o análisis del desafío. En las unidades con contenido financiero, se incluye una pregunta diagnóstica sobre el manejo del dinero.
<b>Formativa / de proceso</b>	Continúa en cada sesión mediante listas de cotejo, observación directa, rúbricas parciales, autoevaluación y retroalimentación descriptiva. Incluye revisión de los productos financieros (presupuesto, ficha de costeo, libro de caja) en las unidades correspondientes.

**Sumativa / de resultado**

Al finalizar cada unidad: rúbrica analítica del producto final. La Expoferia del Barrio (Unidad 6) es la evaluación integradora del año e incluye la presentación del informe financiero ante la comunidad. Escala: AD / A / B / C según CNEB.

## XI. REFERENCIAS Y RECURSOS

- MINEDU (2016). Currículo Nacional de la Educación Básica (CNEB). Lima.
- MINEDU (2025). Texto de EPT 2.º grado: «Creamos soluciones innovadoras para mejorar la economía de las familias de nuestro barrio». Lima: DES.
- MINEDU (2024). Metodologías activas para el desarrollo de habilidades de pensamiento de orden superior. Dirección de Formación Docente en Servicio.
- Sotomayor et al., Fundación Chile (2021). Fases del Aprendizaje Basado en Proyectos – Adaptado por MINEDU (2023).
- RVM N.º 649-2016: Caracterización del contexto del estudiante.
- OCDE (2020). Marco de Competencia Financiera para Jóvenes. Adaptado para contexto peruano.
- MINEDU / SBS (2022). Orientaciones para la educación financiera en la educación básica regular. Lima.



Lisbet Hinojosa Cruz  
Lisbet Hinojosa Cruz

**Docente: Lisbet HINOJOSA CRUZ**



DIRECCIÓN REGIONAL DE EDUCACIÓN CUSCO  
UNIDAD DE GESTIÓN EDUCATIVA LOCAL CUSCO  
I.E. N° 91823 "SAN LUIS GONZAGA" - CUSCO  
Prof. Jose Luis Chicata Torres  
DNI: 23961483  
DIRECTOR

**V.ºB.º Dirección**