



INSTITUCIÓN EDUCATIVA TÉCNICA
“JOSÉ CARLOS MARIÁTEGUI”
“Año de la Esperanza y el Fortalecimiento de la Democracia”



SESIÓN DE APRENDIZAJE N.º 08

DATOS INFORMATIVOS

DATOS INFORMATIVOS											
INSTITUCIÓN EDUCATIVA:		JOSÉ CARLOS MARIÁTEGUI		ÁREA/ ESPECIALIDAD:	EDUCACIÓN PARA EL TRABAJO - COMPUTACIÓN E INFORMÁTICA						
DOCENTE:	GIANFRANCO JOSÉ AYLLÓN ESPINOZA			GRADO:	5°	SECCIONES:	A-B-E	CICLO:	VII		
FECHA		15-06-2026 / 19-06-2026			FORMA DE ATENCIÓN			PRESENCIAL			
NÚMERO DE SESIÓN:		26			DURACIÓN:		3 HORAS		NIVEL:	SECUNDARIA	
TÍTULO DE LA EXPERIENCIA DE APRENDIZAJE		PROMOVEMOS HÁBITOS DE CIBERSEGURIDAD PARA PROTEGER NUESTRA SALUD DIGITAL, NUESTROS EQUIPOS Y EL ENTORNO TECNOLÓGICO									

TÍTULO DE LA SESIÓN DE APRENDIZAJE

DEFINIMOS LOS BLOQUES DEL LEAN CANVAS III

PROPÓSITO DE APRENDIZAJE

Completar los bloques Estructura de Costos, Métricas claves y Ventaja Especial del Lean Canvas, redactando hipótesis claras, específicas y medibles para su proyecto de emprendimiento.

COMPETENCIA	DESEMPEÑO PRECISADO	EVIDENCIA DE APRENDIZAJE	CRITERIOS DE EVALUACIÓN	INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN
Gestiona proyectos de emprendimiento económico y/o social	Formula las hipótesis falsables de los bloques Estructura de Costos, Métricas claves y Ventaja Especial del Lean Canvas para su validación.	Redactar los bloques Estructura de Costos, Métricas claves y Ventaja Especial del Lean Canvas usando hipótesis falsables claras, específicas y medibles.	A: Formula hipótesis falsable en el bloque Estructura de Costos, Métricas claves y Ventaja Especial del Lean Canvas, de manera que pueda ser probada o refutada mediante experimentación y recolección de datos.	Rúbrica de evaluación

COMPETENCIAS TRANSVERSALES

CAPACIDADES

Se desenvuelve en los entornos virtuales generados por los tics.	✓ Personaliza en entornos virtuales ✓ Gestiona información en entornos virtuales ✓ Interactúa en entornos virtuales ✓ Crea objetos virtuales en diversos formatos.
Gestiona su aprendizaje de manera autónoma	✓ Define metas de aprendizaje ✓ Organiza acciones estratégicas para alcanzar sus metas de aprendizaje ✓ Monitorea y ajusta su desempeño durante el proceso de aprendizaje

Enfoques transversales

Valores

Actitudes

Enfoque de Búsqueda de la Excelencia	Superación personal	✓ Los estudiantes reconocen que una propuesta de valor imprecisa o un canal mal elegido puede hacer que un emprendimiento no llegue a sus usuarios, y asumen el reto de mejorar progresivamente la calidad de sus hipótesis.
--------------------------------------	---------------------	--

MOMENTOS DE LA SESIÓN DE APRENDIZAJE		ACTIVIDADES DE ENSEÑANZA Y APRENDIZAJE	RECURSOS Y MATERIALES	TIEMPO
INICIO	MOTIVACIÓN	✓ El docente saluda cordialmente a los estudiantes y proyecta los Acuerdos de Convivencia del Taller y un voluntario los lee en voz alta. ✓ El docente inicia con la dinámica «¿Cuánto cuesta tu app favorita?»: escribe en la pizarra Spotify y pregunta al grupo: ¿Qué costos creen que tiene cada mes? Luego pregunta: ¿Cómo sabe Spotify que le va bien o mal? ¿Qué mide? Finalmente: ¿Por qué no han aparecido diez apps exactamente iguales a Spotify que lo hayan reemplazado? Conecta directamente: "Hoy van a definir exactamente eso para su propio emprendimiento: cuánto cuesta, cómo se mide y por qué nadie puede copiarlos fácilmente."	- Plumón. - Pizarra. - Ficha de actividades. - Lapiceros. - Papelotes - Plumones	7 min.
	SABERES PREVIOS	✓ El docente plantea preguntas de manera oral y recoge respuestas breves, validando las respuestas de los estudiantes: ¿Qué gastos crees que se necesitan para crear y ofrecer un producto o servicio?, ¿Qué cosas se podrían medir para comprobar si un producto o servicio tiene éxito?, ¿Por qué crees que los clientes eligen una opción y no otra cuando hay muchas similares? Se escuchan 3 o 4 respuestas y el docente las conecta con los tres bloques de hoy.		8 min.
	PROBLEMATIZACIÓN	✓ El docente presenta la situación: "El equipo de Ángel lanzó su servicio de soporte técnico escolar. Al final del primer mes tienen 15 clientes y creen que les va bien. Pero cuando el CFO revisa las cuentas, descubre que gastaron más de lo que ingresaron, que no saben cuántos clientes volvieron a contratarlos y que su competidor acaba de ofrecer exactamente el mismo servicio a menor precio." Luego formula la pregunta de conflicto cognitivo: ¿Cómo puede un emprendimiento saber si está creciendo o hundiéndose si no tiene claros sus costos, no mide nada y no sabe en qué es irremplazable?		10 min.
	PROPÓSITO	✓ El docente lee el título, propósito, criterios de evaluación y evidencia de la sesión. El docente indica que en esta sesión continuarán con las hipótesis de los bloques siguientes del Lean Canvas por lo que la precisión y honestidad al escribirlas es fundamental.		5 min.
DESARROLLO	GESTIÓN Y ACOMPAÑAMIENTO	✓ El docente con ayuda de la lectura de los estudiantes explica brevemente los tres bloques: Estructura de Costos (fijos — no varían; variables — dependen del volumen; únicos de arranque — solo se pagan una vez), Métricas Clave (atracción y adquisición, retención y fidelización, satisfacción y recomendación) y Ventaja Especial (equipo excepcional, proceso o tecnología propia, relaciones o alianzas estratégicas). Modela el ejemplo de la cafetería de la ficha antes de iniciar las actividades. ✓ Actividad 1 - Definimos el bloque Estructura de Costos: Cada estudiante completa la tabla de la ficha clasificando los costos de su miniempresa en tres columnas: costos fijos, costos variables y costos únicos de arranque. Con esos datos redacta su hipótesis de Estructura de Costos siguiendo el modelo de la ficha. El docente monitorea que los montos sean realistas y no inventados. Si un equipo coloca \$1.5 como costo mensual total, pregunta: ¿Han considerado el costo del internet para comunicarse con los clientes? ¿Los materiales que necesitan para cada servicio? ¿Cuánto costaría si tienen 10 clientes en un mes? ✓ Actividad 2 - Definimos el bloque Métricas Clave: Cada estudiante selecciona 5 métricas clave para su miniempresa en la tabla de la ficha, indicando con qué frecuencia la medirán y formulan la hipótesis falsable de cada una. Las métricas deben cubrir al menos una de cada categoría: atracción/adquisición, retención/fidelización y satisfacción/recomendación. El docente verifica que las métricas sean cuantificables y no subjetivas. El docente circula con proximidad y facilita debate sobre qué métricas priorizar, preguntando: ¿Cuál es el mayor riesgo de tu negocio ahora mismo — que no lleguen nuevos clientes, que los que tienes no vuelvan, o que no recomienden tu servicio? Empieza midiendo eso. ✓ Actividad 3 - Definimos el bloque Ventaja Especial: Cada estudiante identifica 4 ventajas especiales de su miniempresa en la tabla de la ficha y formula para cada una la hipótesis falsable: por qué creen que es difícil de copiar y cómo lo comprobarían. Las ventajas deben vincularse con al menos una de las tres categorías: equipo o fundadores excepcionales, procesos o tecnología propia, relaciones o alianzas estratégicas. El docente verifica que las ventajas no sean genéricas. Si escriben "Somos creativos" como ventaja especial, pregunta: ¿Cuántos equipos en este salón también podrían decir que son creativos? ✓ Los estudiantes para cada actividad pueden presentarlo de forma escrita, oral o mediante dibujos sencillos de la Estructura de costos, métricas claves y ventaja especial. ✓ Al finalizar las tres actividades de forma individual, el docente indica que ahora por grupos establezcan sus 3 bloques debatiendo los datos que tienen cada uno de los integrantes y colocando los más apropiados en su Lean Canvas.	- Plumón. - Pizarra. - Ficha de actividades. - Lapiceros. - Papelotes - Plumones	85 min.
CIERRE	EVALUACIÓN	✓ El docente invita a los equipos a leer las hipótesis de costos con montos reales, su métrica más importante y su ventaja especial más difícil de copiar. El docente comenta públicamente sobre la importancia de determinar correctamente los bloques del Lean Canvas. Da retroalimentación descriptiva. ✓ Se realiza la METACOGNICIÓN: ¿En qué se diferencia un costo fijo de un costo variable?, ¿Qué métrica crees que será la más importante para saber si tu emprendimiento está funcionando y por qué?, ¿Cómo sabrás en la siguiente sesión si tus hipótesis de hoy sobre costos, métricas y ventaja especial eran correctas? ✓ El docente cierra con la idea fuerza: "Hoy completaron el Lean Canvas. Ya no tienen una idea — tienen un modelo de negocio con hipótesis que se pueden probar. Eso es lo que separa a un emprendedor de alguien que solo sueña."		20 min.

BIBLIOGRAFÍA			
DOCENTE		ESTUDIANTE	
✓	Curriculum nacional de educación básica.	✓	Manuales de emprendimiento.
✓	Manuales de emprendimiento.	✓	Manuales de computación e informática.
✓	Orientaciones para el trabajo pedagógico del Área de Educación para el Trabajo	✓	Ficha de actividades.

GIANFRANCO JOSÉ AYLLÓN ESPINOZA
DOCENTE

SUBDIRECCIÓN

V°B° DIRECTOR