

SESIÓN DE APRENDIZAJE N° 04

Presentación, envasado y evaluación de la propuesta de valor: Portafolio digital del proyecto emprendedor

I. DATOS INFORMATIVOS

Docente	David Murga	Área	Educación para el trabajo
Nivel	Secundaria	Grado	Tercero
Fecha	17 - 24/7/2026	Duración	90 minutos

II. PROPÓSITOS DE APRENDIZAJE

Competencias	Capacidades	Desempeños	Criterios de evaluación
• Gestiona proyectos de emprendimiento económico o social	• Evalúa los resultados del proyecto de emprendimiento	• Determina los recursos que se requiere para elaborar una propuesta de valor y genera acciones para adquirirlos. Formula un plan de acción para elaborar la propuesta de valor considerando alternativas de solución ante contingencias o situaciones imprevistas.	• - Evalúa los resultados del proyecto de emprendimiento analizando el equilibrio entre inversión y beneficio, la satisfacción de los usuarios y los beneficios sociales y ambientales generados, a partir de la evidencia recopilada en su portafolio digital, e incorpora mejoras en la propuesta de valor para aumentar la calidad del producto o servicio y la eficiencia de los procesos.

Estándar de aprendizaje

Gestiona proyectos de emprendimiento económico o social cuando integra activamente información sobre una situación que afecta a un grupo de usuarios, genera explicaciones y define patrones sobre sus necesidades y expectativas para crear una alternativa de solución viable que considera aspectos éticos y culturales y redefine sus ideas para generar resultados sociales y ambientales positivos. Implementa sus ideas combinando habilidades técnicas, proyecta en función a escenarios las acciones y recursos que necesitará y trabaja cooperativamente recombina sus roles y responsabilidades individuales para el logro de una meta común, coordina actividades y colabora a la iniciativa y perseverancia colectiva resolviendo los conflictos a través de métodos constructivos. Evalúa los procesos y resultados parciales, analizando el equilibrio entre inversión y beneficio, la satisfacción de usuarios, y los beneficios sociales y ambientales generados. Incorpora mejoras en el proyecto para aumentar la calidad del producto o servicio y la eficiencia de procesos

Propósito de aprendizaje	Evidencia de aprendizaje
Evaluar los resultados del proyecto emprendedor analizando el equilibrio entre inversión y beneficio, la satisfacción de los usuarios y los beneficios sociales y ambientales, a partir de la evidencia recopilada en el portafolio digital, para proponer mejoras en la propuesta de valor que aumenten la calidad del producto o servicio y la eficiencia de los procesos.	Los estudiantes elaboran una entrada en su portafolio digital que incluya un análisis crítico del equilibrio entre inversión y beneficio de su propuesta de valor, una evaluación de la satisfacción de los usuarios y los impactos sociales y ambientales generados, sustentada con evidencia concreta (testimonios, datos, registros), y proponen al menos dos mejoras viables para incrementar la calidad del producto o servicio y la eficiencia de los procesos, demostrando responsabilidad al asumir las consecuencias de sus decisiones emprendedoras.

III. ENFOQUES TRANSVERSALES Y VALORES

Enfoques Transversales	Valores
• Enfoque Orientación al bien común	• Responsabilidad

Actitudes observables:

Disposición a apoyar incondicionalmente a personas en situaciones comprometidas o difíciles

III. ENFOQUES TRANSVERSALES Y VALORES

Disposición a valorar y proteger los bienes comunes y compartidos de un colectivo

Disposición a reconocer a que ante situaciones de inicio diferentes, se requieren compensaciones a aquellos con mayores dificultades

Identificación afectiva con los sentimientos del otro y disposición para apoyar y comprender sus circunstancias

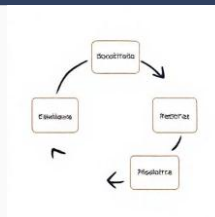
IV. COMPETENCIAS TRANSVERSALES

Competencias Transversales	Capacidades Transversales
• Se desenvuelve en los entornos virtuales generados por las TIC	• Interactúa en entornos virtuales

V. SECUENCIA DIDÁCTICA

Momento	Actividades
Inicio (8 minutos)	Inicio (8 minutos) Buenos días, ¿alguna vez han invertido tiempo y dinero en algo que parecía perfecto, pero al final no funcionó como esperaban? Motivación Consigna: Imaginen que su proyecto emprendedor ya se vendió durante un mes. En una frase, escriban en su cuaderno: “El mayor acierto fue... y el mayor error fue...”. Luego, compartan con un compañero. Preguntas detonadoras: - ¿Qué creen que pesa más al evaluar un proyecto: la ganancia económica o el impacto en las personas? - Si su producto no gustara, ¿cambiarían todo o solo detalles? Recojo de saberes previos - ¿Qué datos o pruebas tienen hasta ahora de que su propuesta de valor funciona? - ¿Cómo saben si lo que invirtieron (tiempo, dinero) valió la pena? - ¿Han recibido críticas o elogios de clientes? ¿Qué hicieron con eso? Título Presentación, envasado y evaluación de la propuesta de valor: Portafolio digital del proyecto emprendedor Problematización Situación: Un compañero dice que su proyecto fue un éxito porque vendió mucho, pero al revisar su portafolio, ves que tuvo 5 quejas por calidad y gastó el doble de lo presupuestado. ¿Es realmente un éxito? Preguntas: - ¿Qué criterios usarías para decidir si ese proyecto fue exitoso o no? ¿Solo las ventas? - ¿Cómo podrías demostrar, con evidencia concreta de tu portafolio, que tu proyecto sí generó un beneficio real para los usuarios y el ambiente, incluso si no fue el más rentable? - Si tuvieras que mejorar tu propuesta de valor para que sea más eficiente y de mayor calidad, ¿por dónde empezarías y cómo lo justificarías con datos?
Desarrollo (30 minutos)	Desarrollo (30 minutos) Pregunta de investigación ¿Cómo demostrar, con evidencia de tu portafolio, que tu proyecto logró un equilibrio real entre inversión, beneficio económico, satisfacción de usuarios e impacto social/ambiental, y qué mejoras viables aumentan su calidad y eficiencia? Actividades de aprendizaje 1. Análisis de evidencia en el portafolio (10 min) Revisa tu portafolio digital y responde en tu cuaderno: • Inversión total (dinero, tiempo, materiales) vs. ingreso neto: ¿hubo ganancia o pérdida? • Testimonios o encuestas de usuarios: ¿qué satisfacción reportan? Cita al menos dos evidencias concretas. • Beneficio social/ambiental: ¿qué cambio positivo generaste? (ej. reducción de residuos, apoyo a una causa). • Contrasta: ¿tu proyecto fue realmente exitoso según estos tres criterios, o solo por ventas?

V. SECUENCIA DIDÁCTICA



2. Debate estructurado (10 min)

En grupos de 4, discutan: “¿Qué pesa más al evaluar un emprendimiento: el retorno económico o el impacto social?”. Cada grupo elige una postura y la defiende con un argumento basado en su propia evidencia. Luego, un portavoz expone la conclusión del grupo (2 min por grupo). La docente modera y exige refutación del contraargumento más fuerte.

3. Propuesta de mejora (10 min)

Basándote en el análisis anterior, propón dos mejoras viables para tu proyecto:

- Una que aumente la calidad del producto/servicio (ej. cambiar proveedor, rediseñar empaque).
- Una que aumente la eficiencia de procesos (ej. reducir tiempo de producción, automatizar tareas).
- Explica por qué cada mejora es viable (costo, tiempo, recursos) y cómo la implementarías.



4. Elaboración de entrada en portafolio digital (inicia en clase, termina en casa)

Redacta una entrada en tu portafolio que incluya: análisis crítico de equilibrio inversión-beneficio, evaluación de satisfacción de usuarios e impactos, sustentado con testimonios/datos/registros, y las dos mejoras propuestas con viabilidad. Demuestra responsabilidad al reconocer errores y proponer soluciones.

Cierre (7 minutos)

Metacognición

- ¿Qué evidencia concreta de tu portafolio fue la más difícil de analizar? ¿Por qué?
- ¿Cambió tu idea de "éxito" después de contrastar ventas con impacto social/ambiental? Explica.
- ¿Qué criterio (inversión, satisfacción, impacto) consideras que tu proyecto descuidó más? ¿Cómo lo compensarías?

Preguntas sobre lo aprendido

- Si repitieras el proyecto, ¿qué mejorarías primero: la calidad del producto o la eficiencia del proceso? ¿Por qué?
- ¿Cómo demostrarías, con datos de tu portafolio, que tu propuesta de valor realmente resolvió un problema del usuario?

Cierre
(7 minutos)

VI. FICHA DE APRENDIZAJE

Título de la actividad

Competencias a trabajar: Gestiona proyectos de emprendimiento económico o social.

Actividad: Evaluación crítica con evidencia del portafolio

Revisa la entrada de tu portafolio digital donde registraste los resultados de tu proyecto emprendedor. Completa el siguiente análisis en tu cuaderno o procesador de textos:

1. Inversión total (\$/ y horas) vs. ingreso neto: ¿hubo ganancia o pérdida? Calcula el porcentaje de rentabilidad.
2. Satisfacción de usuarios: cita dos evidencias concretas (testimonios textuales, puntuación de encuesta, foto de recompra).
3. Beneficio social/ambiental: describe el cambio positivo medible (ej. kg de residuos evitados, personas beneficiadas).

VI. FICHA DE APRENDIZAJE

4. Conclusión: ¿tu proyecto fue exitoso según el equilibrio entre estos tres criterios, o solo por ventas?

5. Propón dos mejoras viables: una que aumente la calidad del producto/servicio y otra que mejore la eficiencia de los procesos. Explica cómo implementarlas sin aumentar costos significativamente.

Registra tu análisis como una nueva entrada en tu portafolio digital, titulada "Evaluación de resultados y propuesta de mejoras".

Respuestas:

Las respuestas son abiertas y dependen del proyecto de cada estudiante. Se espera que:

- En (1) calculen correctamente $\text{rentabilidad} = [(\text{ingreso neto} - \text{inversión total}) / \text{inversión total}] \times 100$. Si es negativa, identifican pérdida.
- En (2) citen evidencias reales de su portafolio (ej. "usuario dijo 'me encantó, volveré a comprar'", "encuesta dio 4.5/5").
- En (3) vinculen el beneficio con datos concretos (ej. "reciclamos 15 botellas plásticas", "donamos S/ 50 a albergue").
- En (4) contrasten criterios: un proyecto con ganancia pero sin impacto social o baja satisfacción no es exitoso integralmente.
- En (5) propongan mejoras realistas: calidad (ej. cambiar empaque por biodegradable, agregar personalización) y eficiencia (ej. reducir tiempo de producción comprando insumos al por mayor, usar delivery en vez de punto fijo). Deben explicar cómo implementarlas sin aumentar costos (ej. negociar descuento por volumen con proveedor).

Firma del docente

Firma del director