



PERÚ

MINISTERIO DE
EDUCACIÓNUNIDAD DE GESTIÓN
EDUCATIVA LOCAL
N°03PCNBR
"Nuestra Señora
de Guagalupe"*"Año de la Esperanza y el Fortalecimiento de la Democracia"***Unidad 02:****"Corel Draw II: Herramientas avanzadas y productos sublimados con identidad cultural"****SESIÓN DE APRENDIZAJE N.º 09****Título de la Sesión:****"Emprendemos a través de la elaboración de productos sublimados"****I. DATOS INFORMATIVOS****Docente** Roxana Milagros Flores Cisneros**Área** EPT**Nivel** Secundaria**Ciclo** VII**Grado** 5.º**Secciones** D-E-F-G-H-I**Período Escolar** 2026**Semana / Fecha / Horas** 20 al 24 de julio – 04 horas**Número de sesión** 10**II. PROPÓSITOS DE LA SESIÓN DE APRENDIZAJE**

Competencias y capacidades	Desempeños precisados	Evidencia	Instrumento
Gestiona proyectos de emprendimiento económico o social. • Aplica habilidades técnicas. • Crea propuestas de valor.	03 horas – Especialidad Diseña y elabora un producto sublimado aplicando correctamente el proceso técnico de impresión y acabado. 01 hora – Emprendimiento (Educación Financiera) Calcula la inversión, determina los costos de producción, fija un precio de venta y estima la utilidad del producto elaborado.	Producto sublimado terminado (tomatodo, taza, polo u otro). Ficha de costos con cálculo del precio de venta y utilidad.	Lista de cotejo

Competencias Transversales

Competencias	Desempeños Precisados	Evidencia	Instrumento
Gestiona su aprendizaje de manera autónoma. Se desenvuelve en entornos virtuales generados por las TIC.	Organiza adecuadamente los archivos digitales para impresión y registra los costos de producción utilizando herramientas digitales.	Archivo listo para impresión. Registro digital de costos.	Ficha de observación

Enfoques Transversales

Enfoque	Valores	Actitudes	Acciones observables
Búsqueda de la excelencia	Superación personal	Busca mejorar continuamente la calidad de sus productos.	Corrige errores antes de la impresión final.
Orientación al bien común	Responsabilidad	Administra responsablemente los materiales y recursos económicos.	Optimiza el uso del papel, tinta y materiales para reducir costos.

III. SECUENCIA DIDÁCTICA

INICIO

Motivación

El docente presenta diversos productos sublimados (tazas, tomatodos, polos, llaveros, mouse pad) y comparte la historia de un joven emprendedor que inició vendiendo productos personalizados desde casa y logró generar ingresos para continuar sus estudios.

Luego pregunta:

"¿Creen que un producto personalizado puede convertirse en un negocio rentable?"

Saberes previos

Preguntas:

- ¿Qué productos sublimados conocen?
- ¿Alguna vez compraron un producto personalizado?
- ¿Qué hace que una persona pague más por un producto personalizado?
- ¿Qué gastos creen que tiene quien elabora estos productos?

Problematización

Un estudiante recibe un pedido para elaborar **20 tazas sublimadas** para el aniversario de una institución educativa.

Antes de aceptar el pedido debe responder:

- ¿Cuánto dinero necesita invertir?
- ¿Cuánto costará producir cada taza?
- ¿A qué precio debe venderla para obtener ganancias?
- ¿Qué ocurriría si vende el producto sin calcular sus costos?

Conflicto Cognitivo

¿Es posible obtener ganancias en un emprendimiento si no conocemos cuánto cuesta producir nuestros productos?

Propósito de Aprendizaje

"Hoy elaboraremos un producto sublimado aplicando correctamente el proceso técnico de producción y utilizaremos herramientas de Educación Financiera para calcular la inversión, los costos, el precio de venta y la utilidad de nuestro emprendimiento."

Tiempo: 25 minutos

Recursos:

- Productos sublimados
- Multimedia
- Diapositivas
- Calculadora
- Muestras de insumos

DESARROLLO

Especialidad (03 horas)

El docente explica y demuestra:

- Preparación del diseño en Corel Draw.
- Configuración para impresión.
- Modo espejo.
- Preparación de la plancha térmica.

- Tiempo y temperatura.
- Cuidados durante el proceso.
- Acabado del producto.

Práctica Aplicativa

Los estudiantes elaboran un producto sublimado considerando:

- Diseño atractivo.
- Calidad de impresión.
- Correcta aplicación del calor.
- Acabado limpio.
- Presentación del producto.

Durante la práctica el docente brinda retroalimentación permanente respecto a:

- Calidad del diseño.
- Uso correcto de materiales.
- Optimización de insumos.
- Calidad del acabado.

EMPRENDIMIENTO (01 hora)

Tema:

Educación Financiera aplicada al emprendimiento en sublimación

El docente explica que todo emprendimiento necesita conocer cuánto invierte antes de vender.

Los estudiantes identifican los costos reales de su producto.

Calculan:

Inversión inicial

Ejemplo:

- Taza sublimable
- Papel sublimación
- Tinta
- Energía eléctrica
- Cinta térmica
- Desgaste de equipos

Elaboran una ficha de costos

Concepto	Costo
Taza	S/. 8.00
Papel	S/. 0.60
Tinta	S/. 1.20
Energía	S/. 0.50
Otros materiales	S/. 0.70

Costo total: S/. 11.00

Fijan el precio de venta

Costo de producción:

S/. 11.00

Utilidad esperada:

40 %

Precio sugerido:

S/. 16.00

Reflexionan

Cada estudiante responde:

- ¿Mi producto genera ganancias?
- ¿Qué gastos puedo reducir sin afectar la calidad?
- ¿Qué estrategias utilizaría para vender más?
- ¿Dónde ofrecería mis productos?

Finalmente elaboran una propuesta sencilla para promocionar su producto mediante:

- Facebook
- Instagram
- TikTok
- WhatsApp Business

Tiempo: 135 minutos

Recursos

- Computadoras
- Corel Draw
- Impresora de sublimación
- Plancha térmica
- Calculadora
- Ficha de costos
- Productos sublimables

CIERRE

Socialización

Cada estudiante presenta:

- Su producto terminado.
- La inversión realizada.
- El costo de producción.
- El precio de venta.
- La utilidad obtenida.

Explica además por qué considera que su producto puede competir en el mercado.

Retroalimentación

El docente brinda recomendaciones sobre:

- Calidad del producto.
- Presentación.
- Optimización de costos.
- Estrategias para incrementar las ventas.
- Importancia de registrar ingresos y gastos.

Metacognición

- ¿Qué aprendí hoy sobre la elaboración de productos sublimados?
- ¿Por qué es importante calcular los costos antes de vender?
- ¿Cómo me ayuda la Educación Financiera a tomar mejores decisiones?

- ¿Qué haría diferente si recibiera un pedido de mayor cantidad?
- ¿Cómo puedo convertir esta habilidad en una oportunidad de negocio?

Tiempo: 20 minutos

IV. EVALUACIÓN DEL APRENDIZAJE

Competencia y capacidades	Criterios de evaluación	Instrumento
Gestiona proyectos de emprendimiento económico o social. • Aplica habilidades técnicas. • Crea propuestas de valor.	• Elabora correctamente un producto sublimado. • Aplica adecuadamente el proceso técnico de sublimación. • Calcula la inversión y los costos de producción. • Determina un precio de venta considerando la utilidad. • Propone estrategias de comercialización para su producto.	Lista de cotejo

FIRMA DEL DOCENTE

COORDINADOR(A) PEDAGÓGICO(A)