



PERÚ

MINISTERIO DE
EDUCACIÓNUNIDAD DE GESTIÓN
EDUCATIVA LOCAL
N°03PCNBR
"Nuestra Señora
de Guadalupe"**"Año de la Esperanza y el Fortalecimiento de la Democracia"****Primer Colegio Nacional Benemérito de la República de NUESTRA SEÑORA DE GUADALUPE****SESIÓN DE APRENDIZAJE N° 03: "Guadalupe entrepreneurs: turning ideas into opportunities"****I. DATOS INFORMATIVOS:**

Docente:	Beatriz Cuestas Robladillo	Área:	Inglés	Nivel:	Secundaria
Ciclo:	VII	Grado:	4°	Secciones:	A y B
Período escolar:	Bimestre III	Semana/fecha/hrs:	Semana 4 28 de setiembre la 02 octubre (225 min)	N° de Sesiones:	03

II.- PROPOSITO DE APRENDIZAJE : Los estudiantes **describen y presentan una idea de emprendimiento en inglés**, identificando una necesidad de su entorno, proponiendo un producto o servicio y explicando su valor para los posibles clientes.

III. COMPETENCIAS, CAPACIDADES, DESEMPEÑOS PRECISADOS Y EVIDENCIAS

Competencias y capacidades	Desempeños Precisados	Evidencia	Instrumentos
★ LEE DIVERSOS TIPOS DE TEXTOS ESCRITOS EN INGLÉS - Obtiene información del texto escrito. - Infiere e interpreta información del texto. - Reflexiona y evalúa la forma, el contenido y el contexto del texto.	Obtiene e interpreta información explícita e implícita de textos breves en inglés relacionados con emprendimientos, identificando ideas principales, características de productos o servicios, necesidades de los clientes, precios y beneficios; establece relaciones entre la información del texto y situaciones de emprendimiento de su contexto	Comprensión de lectura sobre un joven emprendedor.	Lista de cotejo
★ SE COMUNICA ORALMENTE EN INGLÉS - Obtiene información de textos orales. - Infiere e interpreta información de textos orales. - Adecúa, organiza y desarrolla las ideas de forma coherente y cohesionada. - Utiliza recursos no verbales y paraverbales de forma estratégica. - Interactúa estratégicamente con distintos interlocutores.	- Presenta y explica en inglés una idea de emprendimiento relacionada con una necesidad de su entorno, describiendo el producto o servicio, los clientes, el precio, los costos y sus posibles beneficios - Organiza sus ideas de manera coherente, utiliza vocabulario relacionado con emprendimiento y educación financiera, y responde preguntas sencillas de sus compañeros utilizando una pronunciación comprensible.	Bussiness pitch	Lista de cotejo
ESCRIBE DIVERSOS TIPOS DE TEXTOS EN INGLÉS (transversal) - Adecúa el texto a la situación comunicativa. - Utiliza convenciones del lenguaje escrito.	Escribe de manera organizada una descripción breve de una idea de emprendimiento, adecuándola al propósito y destinatario, utilizando vocabulario relacionado con productos, servicios, clientes, costos y precios; emplea estructuras gramaticales básicas	Business Canvas + Advertisemen	Lista de cotejo

	y recursos ortográficos que contribuyen a comunicar con claridad su propuesta		
--	---	--	--

IV. COMPETENCIAS TRANSVERSALES

Competencias transversales	Capacidades	Desempeños Precisos / Evidencia	Instr.
Se desenvuelve en los entornos virtuales generados por las TIC	Gestiona información del entorno virtual. Interactúa en entornos virtuales.	Observa un video corto e imágenes de lugares turísticos de Europa y utiliza herramientas digitales (Wordwall/Kahoot) para reforzar el uso del vocabulario	Checklist
Gestiona su aprendizaje de manera autónoma	Define metas. Monitorea su desempeño.	Organiza su tiempo para elaborar y practicar su diálogo, y reflexiona sobre su propio proceso de aprendizaje.	Checklist

V. ENFOQUE TRANSVERSAL

Enfoque Transversal	Valores / Actitudes	Acciones Observables
Enfoque de Derechos	Libertad y responsabilidad. Diálogo y concertación. Conciencia de derechos.	Los estudiantes ejercen su derecho a expresar libremente sus ideas y opiniones sobre distintos lugares, culturas y realidades del mundo, sin discriminar

ADAPTACIÓN CURRICULAR (SOLO EN EL CASO DE TENER ESTUDIANTES INCLUSIVOS)

Se diversifican las actividades según el Enfoque de Atención a la Diversidad: banco de adjetivos superlativos con imágenes de apoyo, organizador visual sobre la lectura como andamiaje para la lectura y la escritura, trabajo en parejas heterogéneas y tiempo adicional para los estudiantes que lo requieran.

VI. SECUENCIA DIDÁCTICA — SESIÓN 3: " Guadalupe entrepreneurs: turning ideas into opportunities" (90')	TIEM	RECURSOS
A. INICIO — Acogida, dinámica y conflicto cognitivo (20 MINUTOS) .La docente saluda a la clase Good morning / afternoon) los estudiantes responden , luego se ora y se presenta los acuerdos de convivencia RECOJO DE SABERES PREVIOS Dinámica: “What would you sell?” El docente muestra imágenes de diferentes emprendimientos: alimentos saludables, ropa, productos reciclados, aplicaciones, artesanías, servicios tecnológicos, etc Pregunta: <i>What do you see?</i> <i>What can we sell?</i> <i>Who can buy it?</i> <i>What problem can we solve?</i> <i>Would you buy this product? Why?</i> CONFLICTO COGNITIVO La docente pregunta a la clase Can you create a business idea and present it in English? Presentación del propósito, la competencia y los criterios de evaluación Today we will create and present a business idea that can solve a problem or satisfy a need in our community.	20 min	Imágenes Pizarra y plumones

B. PROCESO — (55 min) ACTIVITY 1: “Meet a Young Entrepreneur” Los estudiantes leen/escuchan un breve texto. Reading / Listening My name is Daniel and I am a young entrepreneur. I noticed that many students use plastic bottles every day. I created a reusable bottle called Green Bottle. My target customers are students. It costs S/ 8 to produce and I will sell it for S/ 12. My business helps reduce plastic waste. I think customers will buy it because the product is useful, affordable and environmentally friendly. Preguntas Literal: Who is Daniel? What does he sell? Who are his customers? Inferential: What problem does his business solve? Why might students buy the product? Critical thinking: Is this a good business opportunity? Why? How could Daniel improve his product? ACTIVITY 2: “Problem → Opportunity” Cada equipo recibe una situación. Ejemplo: Students throw away many plastic bottles at school. Deben completar: Problem: There are many plastic bottles at school. Need: Students need an environmentally friendly alternative. Solution: Reusable bottles. Business opportunity: Sell personalized reusable bottles. Pregunta clave What problem can your business solve? ACTIVITY 3: “Create Your Business” Los equipos diseñan su emprendimiento. BUSINESS CANVAS <table><tr><td>Element</td><td>Information</td></tr><tr><td>Business name</td><td></td></tr><tr><td>Slogan</td><td></td></tr><tr><td>Product/service</td><td></td></tr><tr><td>Problem</td><td></td></tr><tr><td>Solution</td><td></td></tr><tr><td>Target customers</td><td></td></tr><tr><td>Benefits</td><td></td></tr><tr><td>Cost</td><td></td></tr><tr><td>Selling price</td><td></td></tr><tr><td>Possible profit</td><td></td></tr><tr><td>What makes it special?</td><td></td></tr></table> Ejemplos de emprendimientos Green Guadalupe Reusable products. Healthy Break Healthy snacks for students	Element	Information	Business name		Slogan		Product/service		Problem		Solution		Target customers		Benefits		Cost		Selling price		Possible profit		What makes it special?		55 min	Pizarra y plumones de colores Cuaderno
Element	Information																									
Business name																										
Slogan																										
Product/service																										
Problem																										
Solution																										
Target customers																										
Benefits																										
Cost																										
Selling price																										
Possible profit																										
What makes it special?																										

Guadalupe Crafts Handmade Peruvian products. Eco Bags Reusable bags made from recycled materials. Study Smart Educational materials for students		
C. SALIDA — Retroalimentación y metacognición (15 min) RETROALIMENTACIÓN FORMATIVA: • Clarificar: : ¿Qué problema busca solucionar tu emprendimiento? ¿Quiénes son tus clientes? ¿Qué producto o servicio propones? ¿Cómo funciona? ¿Cómo calculaste el precio? • Valorar: Qué aspecto de tu propuesta consideras más innovador? ¿Qué parte de tu presentación estuvo mejor lograda? • Inquietud: El problema que identificaste está suficientemente explicado? ¿El precio establecido es adecuado para tus clientes? • Sugerencias: ¿Qué podrías cambiar para hacer más atractiva tu propuesta? ¿ METACOGNICIÓN (Exit Ticket): • I os estudiantes completan: Today I learned... I can now... The most useful English expression was... The most difficult part was... My business can help people by... Next time, I will improve...	15 min	Cuaderno Exit Ticket

SECUENCIA DIDÁCTICA Making a business pitch (135')	TIEMPO	RECURSOS
A. INICIO — Acogida, dinámica y conflicto cognitivo (20 min) La docente saluda: "Good afternoon, class! Los estudiantes responden al saludo , luego presenta los acuerdos de Convivencia. RECUPERACIÓN DE SABERES PREVIOS: Motivación: "Would you buy it?" El docente presenta imágenes de productos o emprendimientos juveniles. Los estudiantes observan y responden: <i>What is it?</i> <i>Would you buy it?</i> <i>How much would you pay?</i> <i>Who could buy it?</i> <i>Why is it useful?</i> Se introduce la palabra: ENTREPRENEUR Pregunta: What makes a good entrepreneur? Los estudiantes proponen características y realiza un wordwall : https://wordwall.net/resource/63676530/business/what-is-an-entrepreneur CONFLICTO COGNITIVO How can we turn a problem into a business pitch? Propósito de la sesión: " Today we will create a business pitch that can solve a problem or satisfy a need in our community.	20 min	Proyector/laptop Tarjetas de adjetivos Pizarra y plumones

B. PROCESO — (100 min)
Activity 1: “Find a Need”

En equipos identifican problemas o necesidades dentro del colegio o comunidad. Ejemplos:

Problem	Possible solution
Too much plastic	Reusable bottles
Students don't eat healthy food	Healthy snacks
Old school materials	Recycled products
Lack of organization	Student planner
Too much food waste	Food-saving project

Actividad 3: “Create Your Business”

Cada equipo desarrolla su **Business Canvas for Students**:

Question	Answer
Business name	_____
Product/service	_____
Problem	_____
Solution	_____
Customers	_____
Price	_____
Cost	_____
Selling price	_____
Possible profit	_____
What makes it special?	_____

Aquí se integra **educación financiera** mediante la diferencia entre costo, precio de venta y posible ganancia.

Ejemplo:

Cost: S/ 3
Selling price: S/ 5
Possible profit: S/ 2

Activity 4: “Our Business Pitch” –Cada equipo prepara una presentación de **1–2 minutos**.

Modelo:

Good morning! Our business is called “Green Bottle”.
We sell reusable bottles.
Our customers are students.
The problem is plastic waste.
Our solution is an eco-friendly bottle.
It costs S/ 8.
We sell it for S/ 12.
Our business is special because it helps the environment.
Thank you!

Activity 5 : “Entrepreneur Fair” advertisement

**100
min**

Cuaderno
Pizarra
Plumones
Laptop
Multimedia

Cada equipo presenta su idea. Los demás estudiantes actúan como potential customers y realizan preguntas: • <i>How much is it?</i> • <i>Who is your customer?</i> • <i>Why is it useful?</i> • <i>Why should I buy it?</i> • <i>What makes it different?</i> FOCALIZACIÓN DUA: los estudiantes con mayor dificultad reciben un banco palabras relacionadas al emprendimiento.		
C. SALIDA — Retroalimentación y metacognición (15 min) RETROALIMENTACIÓN FORMATIVA: • Clarificar: ¿Cómo funciona? ¿Cómo calculaste el precio? • Valorar: ¿Qué expresión en inglés utilizaste correctamente? ¿Qué hace atractiva tu propuesta? • Inquietud: La explicación en inglés se entiende con claridad? ¿Qué información podría faltar? • Sugerencias: Cómo podrías mejorar tu Business Pitch? ¿Qué expresión en inglés podrías incorporar? ¿Cómo podrías justificar mejor el precio? ¿Qué harías diferente en una segunda presentación? METACOGNICIÓN: ✓ What did I learn today? ✓ What English expressions did I use? ✓ What was difficult for me? ✓ How can my business idea help other people? ✓ What can I improve in my presentation?	15 min	Pizarra y plumones Cuaderno Exit Ticket

VII. EVALUACIÓN

Competencia / Capacidades	Criterios de Evaluación	Logrado (A)	Proceso (B)	Inicio (C)
★ Lee diversos tipos de textos escritos en inglés (READING)	Identifica información explícita e implícita, reconoce la idea principal, identifica problema, solución, clientes y datos financieros, y relaciona la información con su propuesta de emprendimiento.			
★Escribe diversos tipos de textos escritos en inglés (WRITING)	Escribe de manera organizada su propuesta de emprendimiento, utiliza vocabulario pertinente, estructuras gramaticales básicas y recursos ortográficos para comunicar el producto, clientes, precio y beneficios.			
★ Se comunica oralmente en inglés (SPEAKING)	Presenta su idea de emprendimiento con claridad, organiza sus ideas, utiliza vocabulario relacionado con emprendimiento y educación financiera, explica precio/costo/ganancia y responde preguntas en inglés con pronunciación comprensible.			



Subdirector(a)

Coordinador(a) Pedagógico(a)

