

SESIÓN DE ENSEÑANZA Y APRENDIZAJE N°

I. DATOS GENERALES			
1. Institución Educativa	I.E. N.º 5170 Perú Italia		
2. Docente de aula	Maritza Rengifo Navarro		
3. Proyecto	PUNTO ECOLÓGICO STEAM: Reciclamos, Innovamos y Emprendemos para cuidar nuestra escuela y el río Chillón		
4. Grado y sección	4.º grado “ A ”		
5. Título de la sesión	“Pequeños emprendedores: vendemos nuestras máscaras recicladas”		
6. Área curricular	Personal Social		
7. Duración	112.5 minutos.	FECHA:	07/10/2026
8. Lugar del desarrollo de la sesión de clase	Salón de clases (exterior del aula)		

II. PROPÓSITO Y EVIDENCIA DE APRENDIZAJE

COMPETENCIA Y CAPACIDADES	CRITERIOS DE EVALUACIÓN	PRODUCTO Y/O EVIDENCIA DE APRENDIZAJE	INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN
Gestiona responsablemente los recursos económicos. - Comprende las relaciones entre los elementos del sistema económico y financiero - Toma decisiones económicas y financieras.	- Identifica los gastos de los materiales y determina el costo, precio de venta y ganancia de su máscara en situaciones de compra y venta. - Toma decisiones sobre el uso del dinero obtenido y propone una forma responsable de utilizarlo durante la venta de su máscara.	Ficha “ Mi máscara, mi decisión económica ”, donde registra sus gastos, calcula el costo, propone un precio de venta, determina su posible ganancia y resuelve situaciones de vuelto.	Escala de valoración.

ENFOQUE TRANSVERSAL	Actitudes o acciones observables
Orientación al bien común	Los estudiantes reconocen la importancia de utilizar responsablemente los recursos económicos
VALOR Responsabilidad	Los estudiantes cumplen sus roles, calculan correctamente el dinero y toman decisiones responsables sobre el uso de los recursos obtenidos.

III. PREPARACIÓN DE LA SESIÓN

¿Qué se debe hacer antes de la sesión?	Materiales y recursos
- Organizar las máscaras elaboradas previamente por los estudiantes. - Preparar las fichas de trabajo. - Preparar seis casos diferentes para los grupos	- Máscaras elaboradas previamente. - Ficha “Mi máscara, mi producto”. - Casos para los seis grupos. - Tarjetas de precios. - Papelotes, plumones, pizarra., cinta adhesiva.

IV. SECUENCIA DIDÁCTICA PEDAGÓGICAS

INICIO

Tiempo: 15 min

Saludo y acogida

La docente recibe cordialmente a los estudiantes y les da la bienvenida. Luego recuerda que las máscaras fueron elaboradas previamente y que ahora tendrán un nuevo reto relacionado con el uso responsable del dinero.

Motivación

“¿BUEN NEGOCIO O MAL NEGOCIO?”

La docente coloca tres tarjetas grandes en diferentes lugares del aula:



ANEXO 1

-Luego explica:

“Hoy seremos pequeños emprendedores. Yo les presentaré diferentes situaciones y ustedes deberán moverse rápidamente hacia el cartel que represente la decisión que tomarían.”



-Los estudiantes realizan un cálculo mental aproximado.

-La docente concluye:

“Para tomar buenas decisiones no basta con decir cuánto queremos cobrar. Primero debemos saber cuánto gastamos y cuánto nos cuesta nuestro producto.”

Recojo de saberes previos

La docente presenta las siguientes palabras:

GASTO – COSTO – PRECIO – GANANCIA – VUELTO – AHORRO



ANEXO 2

Pregunta:

- ¿Qué entendemos por gasto?
- ¿Qué es el costo de un producto?
- ¿Qué significa precio de venta?
- ¿Qué entendemos por ganancia?
- ¿Qué es el vuelto?
- ¿La ganancia y el vuelto significan lo mismo?

La docente recoge las respuestas de los estudiantes.

Conflicto cognitivo

La docente presenta la siguiente situación:

- Lucía gastó S/ 35 para elaborar su máscara y decidió venderla a S/ 25.
- Pedro gastó S/ 35 y decidió vender su máscara a S/ 60.

Pregunta:

- ¿Quién recuperará lo que gastó?
- ¿Quién obtendrá una ganancia?
- ¿Qué podría ocurrir si vendemos nuestro producto por debajo de lo que gastamos?
- ¿Qué debemos conocer antes de establecer un precio?

Los estudiantes plantean sus respuestas.

La docente señala el propósito.

“Hoy aprenderemos a **identificar** cuánto gastamos en los materiales de nuestra máscara, **calcular** su costo, establecer un **precio** de venta, descubrir cuánto podemos **ganar** y calcular el **vuelto** para tomar buenas decisiones con nuestro dinero.”

Acuerdos de convivencia

Los estudiantes proponen 5 acuerdos para realizar las actividades.

Criterios de evaluación

-La docente presenta los criterios en lenguaje sencillo:

Hoy demostraré que puedo:

- Reconocer cuánto gasté en mi máscara.
- Calcular cuánto me costó.
- Elegir un precio de venta adecuado.
- Calcular cuánto podría ganar.
- Calcular correctamente el vuelto.
- Tomar una decisión responsable con mi dinero.

Evidencia: Completamos nuestra ficha ‘**Mi máscara, mi producto**’ y participaremos en la feria de pequeños emprendedores.

PROBLEMATIZACIÓN

La docente presenta la siguiente situación:

Los estudiantes de 4.º grado de primaria han elaborado previamente sus propias máscaras utilizando diferentes materiales. Ahora se preparan para realizar una pequeña feria en el aula, donde cada uno tendrá la oportunidad de vender su propia máscara.

Sin embargo, antes de colocar un precio a su producto, necesitan saber cuánto gastaron en los materiales, cuál es el costo de su máscara, cuánto podrían ganar con la venta y cómo calcular el vuelto que deben entregar al comprador.

RETO ¿Cómo podemos saber cuánto gastamos en nuestra máscara y qué precio debemos colocar para recuperar nuestro gasto y obtener una ganancia?

ANEXO 3

-Los estudiantes comentan sus posibles respuestas.

-La docente orienta el diálogo hacia la importancia de conocer primero el gasto realizado antes de establecer el precio de venta.

ANÁLISIS DE INFORMACIÓN

Las palabras de un pequeño emprendedor

GASTO
Es el dinero que utilizamos para conseguir los materiales que necesitamos.

COSTO
Es el valor total de los gastos que consideramos para elaborar nuestro producto.

PRECIO DE VENTA
Es la cantidad de dinero que decidimos pedir por nuestro producto.

GANANCIA
Es el dinero que obtenemos después de recuperar el costo.
 $GANANCIA = \text{PRECIO DE VENTA} - \text{COSTO}$

VUELTO
Es el dinero que devolvemos cuando el comprador entrega una cantidad mayor al precio de venta.
 $VUELTO = \text{DINERO ENTREGADO} - \text{PRECIO DE VENTA}$

¡Con estas palabras, puedes hacer grandes cosas!

Actividad 1: “Las palabras de un pequeño emprendedor”

-La docente presenta los conceptos mediante una ficha

-La docente aclara:

“La ganancia pertenece al vendedor. El vuelto se entrega al comprador. Por eso no son lo mismo.”

ANEXO 5

Actividad 2: “Lo resolvemos juntos”

-La docente presenta:

María gastó S/ 30 en los materiales de su máscara. Decidió venderla a S/ 50. Una persona le pagó con S/ 100.

-Los estudiantes participan para encontrar:

Costo, Precio de venta, Ganancia y Vuelto.

-La docente pregunta:

- ¿Cuánto gastó María?
- ¿Cuánto le costó su producto?
- ¿A qué precio lo vendió?
- ¿Cuánto ganó?
- ¿Cuánto recibió de vuelto el comprador?
- ¿La ganancia de María es S/ 50?
- ¿Por qué?

Se enfatiza nuevamente la diferencia entre ganancia y vuelto.

Actividad 3: “Detectives de pequeños negocios”

La docente organiza a los estudiantes en sus seis grupos.
Cada grupo recibe un caso diferente.

GRUPO 1  Gastó S/ 30 en los materiales de su máscara. Decidió venderla a S/ 50. El comprador pagó con S/ 100. Resuelvan: ¿Cuál es el costo de la máscara? ¿Cuál es su precio de venta? ¿Cuánto ganará? ¿Cuánto debe entregar de vuelto?	GRUPO 2  Gastó S/ 36 en materiales. Decidió vender su máscara a S/ 60. El comprador pagó con S/ 100. Resuelvan: ¿Cuál es el costo? ¿Cuál es el precio de venta? ¿Cuánto ganará? ¿Cuánto será el vuelto?	GRUPO 3  Gastó S/ 42 en materiales y vender su máscara a S/ 70. El comprador pagó con S/ 100. Resuelvan: ¿Cuánto gastó? ¿Cuál es el costo? ¿Cuánto ganará? ¿Cuánto deberá entregar de vuelto?
GRUPO 4  Gastó S/ 35 para elaborar su máscara. Tiene dos opciones: - Opción A: venderla a S/ 50. - Opción B: venderla a S/ 70. Resuelvan: ¿Cuánto ganaría con la opción A? ¿Cuánto ganaría con la opción B? ¿Qué precio elegirían? ¿Por qué?	GRUPO 5  Gastó S/ 48 en los materiales de su máscara. Decidió venderla a S/ 75. El comprador pagó con S/ 100. Resuelvan: ¿Cuál es el costo? ¿Cuál es el precio de venta? ¿Cuánto ganará? ¿Cuánto debe recibir el comprador de vuelto?	GRUPO 6  Gastó S/ 45 en materiales y decidió vender su máscara a S/ 80. El comprador pagó con S/ 100. Resuelvan: ¿Cuál es el costo? ¿Cuál es el precio de venta? ¿Cuánto ganará? ¿Cuánto será el vuelto? - Si obtiene esa ganancia, ¿qué podría hacer responsablemente con ese dinero?

ANEXO 6

Resuelvan:

- ¿Cuál es el costo?
- ¿Cuál es el precio de venta?
- ¿Cuánto ganará?
- ¿Cuánto será el vuelto?
- Si obtiene esa ganancia, ¿qué podría hacer responsablemente con ese dinero?

SOCIALIZACIÓN

Cada grupo presenta su caso.

La docente pregunta:

- ¿Cómo encontraron el costo?
- ¿Qué operación utilizaron para calcular la ganancia?
- ¿Cómo calcularon el vuelto?
- ¿Qué diferencia encontraron entre ganancia y vuelto?
- ¿Por qué eligieron ese precio?
- ¿Qué decisión sería más responsable?

Actividad 4: “Conozco mi producto”

-Cada estudiante observa su propia máscara.

-La docente explica:

“Para conocer cuánto cuesta nuestro producto necesitamos considerar los gastos realizados en los materiales utilizados.”

-La docente entrega la ficha “Mi máscara, mi producto”.

-Los estudiantes registran los materiales utilizados y el gasto correspondiente.



Mi máscara, mi producto

Completa la tabla con los materiales que utilizaste y cuánto gastaste en cada uno.

Material utilizado	Gasto
●	S/ _____
●	S/ _____
●	S/ _____
●	S/ _____
●	S/ _____
TOTAL	S/ _____

¡Cada material cuenta!

ANEXO 4

Preguntas de análisis

- ¿Qué materiales utilizaste?
- ¿En cuál gastaste más?
- ¿En cuál gastaste menos?
- ¿Cuánto gastaste en total?
- ¿Por qué es importante conocer este dato antes de colocar un precio?

TOMA DE DECISIONES

Actividad: “Tomó una buena decisión”

La docente retoma lo trabajado:

“Ahora que sabemos cuánto gastamos ,también tendríamos que saber cuánto podríamos ganar y pensar qué decisión tomaríamos con nuestro dinero.”

Cada estudiante completa:

MI PRODUCTO: MI MÁSCARA

1 Completo los datos de mi producto.
Nombre de mi producto: Mi máscara

¿Cuánto gasté para elaborar mi máscara?
Costo: S/

¿A qué precio venderé mi máscara?
Precio de venta: S/

¿Cuánto ganaré?
Ganancia: S/

2 ¡Jugamos a comprar y vender!
Ahora practica con un compañero.

Vendedor: "Mi máscara cuesta S/ y la venderé a S/ ."

Comprador: "Te pago con S/ ."

Calculamos el vuelto:
S/ - S/ = S/

El vuelto será: S/

3 Cambiamos de roles
Ahora tú serás el comprador y tu compañero será el vendedor.

Yo pago con: S/

El precio de la máscara es: S/

Mi vuelto es: S/

4 ¡Pienso y respondo!
¿Por qué es importante entregar correctamente el vuelto?

¡Pequeños negocios, grandes aprendizajes!

ANEXO 5

- Los estudiantes calculan el vuelto.
- La docente acompaña y verifica los procedimientos.
- La docente menciona: “Ahora que sabemos cuánto gastamos y cuánto podríamos ganar, tenemos que pensar qué decisión tomaríamos con nuestro dinero.”
- La docente entrega la siguiente ficha.

¿Qué haríamos con nuestro dinero?

Ahora que sabemos cuánto gastamos y cuánto podríamos ganar, tenemos que pensar qué decisión tomaríamos con nuestro dinero.

Opciones:

☐ Ahorrar una parte.

☐ Comprar materiales para elaborar otro producto.

☐ Utilizarlo para una necesidad.

☐ Destinar una parte para apoyar nuestro proyecto.

☐ Otra:

Finalmente, explica:
"Yo elegiría porque ."

ANEXO 6

De esta manera, la actividad del patio será el momento de aplicar lo aprendido en una situación real de emprendimiento.

CIERRE	Tiempo: 15 min
Retomamos la pregunta problematizadora -La docente vuelve a presentar: ¿Cómo podemos saber cuánto gastamos en nuestra máscara y qué precio podemos colocar para recuperar nuestro gasto y obtener una ganancia? -Los estudiantes responden utilizando lo aprendido. Metacognición La docente pregunta: • ¿Qué aprendimos hoy? • ¿Por qué necesitamos conocer nuestros gastos? • ¿Cómo determinamos el costo de nuestro producto? • ¿Cómo podemos calcular una ganancia? • ¿Cómo calculamos el vuelto? • ¿Cuál es la diferencia entre ganancia y vuelto? • ¿Por qué debemos pensar antes de decidir qué hacer con nuestro dinero? • ¿Qué nos servirá de lo aprendido para nuestra actividad de emprendimiento? La docente finaliza: “Ser un pequeño emprendedor no significa solamente vender. También significa conocer nuestros gastos, tomar buenas decisiones y utilizar responsablemente nuestro dinero.”	
V. REFLEXIONES SOBRE EL APRENDIZAJE	
• ¿Qué avances tuvieron los estudiantes? • ¿Qué dificultades tuvieron los estudiantes? • ¿Qué aprendizajes debo reforzar en la siguiente sesión? • ¿Qué actividades, estrategias y materiales funcionaron y cuáles no?	

Referencias bibliográficas:

- Currículo Nacional de Educación Básica
<https://www.minedu.gob.pe/curriculo/pdf/programa-nivel-primaria-ebr.pdf>
- Programa curricular de educación primaria
<https://www.gob.pe/institucion/minedu/campa%C3%B1as/106784-curriculo-nacional-de-la-educacion-basica>

ANEXOS

(Estudiantes)

Las palabras de un pequeño emprendedor

GASTO
Es el dinero que utilizamos para conseguir los materiales que necesitamos.

COSTO
Es el valor total de los gastos que consideramos para elaborar nuestro producto.

PRECIO DE VENTA
Es la cantidad de dinero que decidimos pedir por nuestro producto.

GANANCIA
Es el dinero que obtenemos después de recuperar el costo.
GANANCIA = PRECIO DE VENTA - COSTO

VUELTO
Es el dinero que devolvemos cuando el comprador entrega una cantidad mayor al precio de venta.
VUELTO = DINERO ENTREGADO - PRECIO DE VENTA

¡Con estas palabras, puedes hacer grandes cosas!

Mi máscara, mi producto

Completa la tabla con los materiales que utilizaste y cuánto gastaste en cada uno.

Material utilizado	Gasto
_____	S/ _____
_____	S/ _____
_____	S/ _____
_____	S/ _____
_____	S/ _____
TOTAL	S/ _____

¡Cada material cuenta!

MI PRODUCTO: MI MÁSCARA

- Completo los datos de mi producto.
Nombre de mi producto: Mi máscara
¿Cuánto gasté para elaborar mi máscara? Costo: S/ _____
¿A qué precio venderé mi máscara? Precio de venta: S/ _____
¿Cuánto ganaré? Ganancia: S/ _____
- ¡Jugamos a comprar y vender!
Ahora practica con un compañero.
Vendedor: "Mi máscara cuesta S/ _____ y la venderé a S/ _____."
Comprador: "Te pago con S/ _____."
Calculamos el vuelto: S/ _____ - S/ _____ = S/ _____
El vuelto será: S/ _____
- Cambiamos de roles
Ahora tú serás el comprador y tu compañero será el vendedor.
Yo pago con: S/ _____
El precio de la máscara es: S/ _____
Mi vuelto es: S/ _____
- ¡Pienso y respondo!
¿Por qué es importante entregar correctamente el vuelto?

¡Pequeños negocios, grandes aprendizajes!

¿Qué haríamos con nuestro dinero?

Ahora que sabemos cuánto gastamos y cuánto podríamos ganar, tenemos que pensar qué decisión tomaríamos con nuestro dinero.

Opciones:

- ☐ Ahorrar una parte.
- ☐ Comprar materiales para elaborar otro producto.
- ☐ Utilizarlo para una necesidad.
- ☐ Destinar una parte para apoyar nuestro proyecto.
- ☐ Otra: _____

Finalmente, explica:
"Yo elegiría _____ porque _____"

(Docente)



Situación 1

Gasté S/ 30 para elaborar mi máscara y quiero venderla a S/ 50.



Los estudiantes se desplazan y justifican su elección.



Situación 2

Gasté S/ 30 y quiero vender mi máscara a S/ 20.



La docente pregunta: "¿Recuperaría todo lo que gasté?"



Situación 3

Mi máscara cuesta S/ 45 y una persona me entrega S/ 100.

La docente pregunta: "¿Qué debo hacer con el dinero que sobra?"



Situación 4

Mi máscara cuesta S/ 40 y quiero venderla a S/ 70. ¿Cuánto podría ganar?



Los estudiantes de 4.º grado de primaria han elaborado previamente sus propias máscaras utilizando diferentes materiales. Ahora se preparan para realizar una pequeña feria en el aula, donde cada uno tendrá la oportunidad de vender su propia máscara.



Sin embargo, antes de colocar un precio a su producto, necesitan saber cuánto gastaron en los materiales, cuál es el costo de su máscara, cuánto podrían ganar con la venta y cómo calcular el vuelto que deben entregar al comprador.

RETO

¿Cómo podemos saber cuánto gastamos en nuestra máscara y qué precio debemos colocar para recuperar nuestro gasto y obtener una ganancia?

GRUPO 1



Gastó S/ 30 en los materiales de su máscara. Decidió venderla a S/ 50. El comprador pagó con S/ 100.

Resuelvan:

1. ¿Cuál es el costo de la máscara?
2. ¿Cuál es su precio de venta?
3. ¿Cuánto ganará?
4. ¿Cuánto debe entregar de vuelto?

GRUPO 2



Gastó S/ 36 en materiales. Decidió vender su máscara a S/ 60. El comprador pagó con S/ 100.

Resuelvan:

1. ¿Cuál es el costo?
2. ¿Cuál es el precio de venta?
3. ¿Cuánto ganará?
4. ¿Cuánto será el vuelto?

GRUPO 3



Gastó S/ 42 en materiales y vender su máscara a S/ 70. El comprador pagó con S/ 100.

Resuelvan:

1. ¿Cuánto gastó?
2. ¿Cuál es el costo?
3. ¿Cuánto ganará?
4. ¿Cuánto deberá entregar de vuelto?

GRUPO 4



Gastó S/ 35 para elaborar su máscara. Tiene dos opciones:

- Opción A: venderla a S/ 50.
- Opción B: venderla a S/ 70.

Resuelvan:

1. ¿Cuánto ganaría con la opción A?
2. ¿Cuánto ganaría con la opción B?
3. ¿Qué precio elegirían?
4. ¿Por qué?

GRUPO 5



Gastó S/ 48 en los materiales de su máscara. Decidió venderla a S/ 75. El comprador pagó con S/ 100.

Resuelvan:

1. ¿Cuál es el costo?
2. ¿Cuál es el precio de venta?
3. ¿Cuánto ganará?
4. ¿Cuánto debe recibir el comprador de vuelto?

GRUPO 6



Gastó S/ 45 en materiales y decidió vender su máscara a S/ 80. El comprador pagó con S/ 100.

Resuelvan:

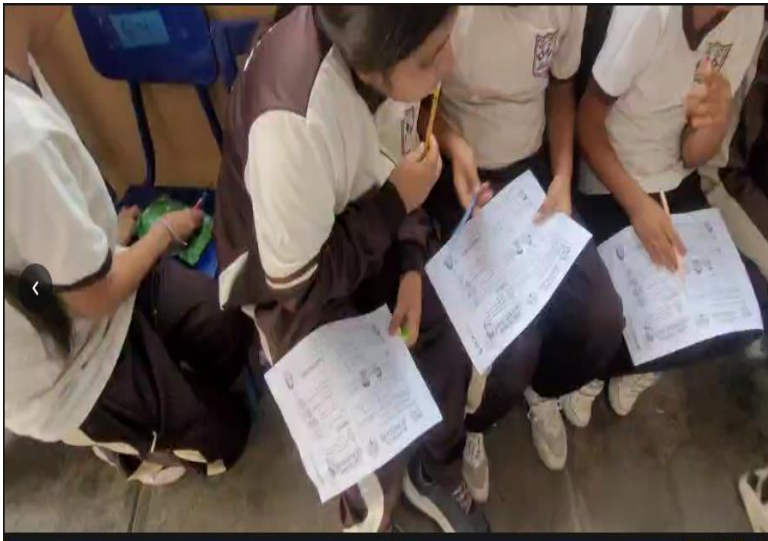
1. ¿Cuál es el costo?
2. ¿Cuál es el precio de venta?
3. ¿Cuánto ganará?
4. ¿Cuánto será el vuelto?
5. Si obtiene esa ganancia, ¿qué podría hacer responsablemente con ese dinero?

ESCALA VALORATIVA

DOCENTE	MARITZA RENGIFO NAVARRO		FECHA	16/03/26	GRADO Y SECCIÓN	4° A
TÍTULO	“DESCRIBIMOS Y REGULAMOS NUESTRAS EMOCIONES POR EL REGRESO A CLASES”					
COMPETENCIA	Construye su identidad	PROPÓSITO	Hoy describiremos nuestras emociones frente al regreso a clases, identificando sus causas y consecuencias, para comprender cómo nos sentimos y fortalecer nuestra convivencia en el aula.			

ESTUDIANTES	CRITERIOS					
	Identifica los gastos de los materiales y determina el costo, precio de venta y ganancia de su máscara en situaciones de compra y venta.			Toma decisiones sobre el uso del dinero obtenido y propone una forma responsable de utilizarlo durante la venta de su máscara.		
	A	B	C	A	B	C
1. CAJAS PASTOR, SARAI BELEN	X			X		
2. CARDENAS COMECA ALEXANDRA GIA	X			X		
3. CCENCHO ABARCA, YASURI VALENTINA	X			X		
4. CEDEÑO DAMIAN, ASTRID CELINE	X			X		
5. CHAVEZ PASTRANA, ARIANA PRISCILLA	X			X		
6. CHUYMA GALINDO, MARÍA ALEJANDRA	F	F	F	F	F	F
7. ECHEZURIA JIMENEZ ELVIS ISAIAS		X			X	
8. ESPINOZA LUCAS, MARIANO GAEL		X		X		
9. ESPINOZA RAMIREZ, ANGEL SEBASTIAN	X					
10. GOMEZ OSORIO, FELIPE STEFANO	F	F	F	F	F	F
11. GONZA MANTILLA, OSCAR STEFANO	X			X		
12. GONZALEZ RODRIGUEZ, HELEN AMELIA		X		X		
13. GUANCHEZ ESCALONA, LUCIANA ANNARELLA	X			X		
14. GUTIERREZ DAVILA LUZ ROMINA		X			X	
15. GUZMAN CABRERA, DAPHNE VALERIA M.	X			X		
16. HERNANDEZ JIMENEZ, ISAIAS ALEXANDER	X			X		
17. LEIVA BARRETO, SCARLETT VALERIA	X			X		
18. LLACZA GOMEZ HANS ISRAEL	X			X		
19. LOPEZ MELENDEZ, JESUS ELIAS	X			X		
20. LOPEZ VALECILLO, FABIANA ANGELINA	X			X		
21. MANCHAY ZUTA LITZY KATRINA	X			X		
22. MARQUEZ MEJIAS XAVIER MAXIMILIANO	X			X		
23. MICHA HUAMAN ERIKA JAYANA	X			X		
24. MORALES LEIVA HEYNER ALBERTO	X			X		
25. MORENO CORONEL LYAM IGNACIO		X		X		
26. MORILLO GUERRERO MARIANGELIS SOFIA	X			X		
27. NUÑEZ CHAVEZ JOSHUA JOSÍAS	X			X		
28. PRINCIPE DOMINGUEZ YARELI AMAYI	X			X		
29. QUIROZ FLORES ELIAS JOAQUIN	X			X		
30. RAMIREZ CHIROQUE FERGIE ANTHUANETTE	X			X		
31. RAMÍREZ GARCÍA PAULA NICOLLE	X			X		
32. RAMIREZ SANGAMA CEDRIC BASTIAN	X			X		
33. ROMERO MACHADO LIAM ANGEL	X			X		
34. SILVA SANDOVAL KILIAN	X			X		
35. VALDIVIA VALENZUELA IVANNA RAQUEL	X			X		
36. VASQUEZ QUISPE LETICIA CATALINA	X			X		
37. VISLAO FERNANDEZ ELISEO ABEL	X			X		

PRESENTACION DE SUS MARCARAS CON MATERIAL
RECICLADO PARA LA VENTA – EMPRENDIENDO SU NEGOCIO



REALIZANDO LA VENTA DE LAS
MASCARA RECICLADAS



VENTA CULMINADA PRESENTACION DE SUS MARCARAS VENDIDAS

