

SESIÓN DE APRENDIZAJE N° 4 – VI UNIDAD

“DISEÑAMOS NUESTRO EMPRENDIMIENTO GASTRONÓMICO SALUDABLE Y SOSTENIBLE PARA LA FERIA FLORISOLES”

ÁREA	Educación Para el trabajo	GRADO	5° A- B
FECHA	27-09-26 al 29-09-26 3-10-26 al 6-10-26	DURACIÓN	4 horas
DOCENTE	Yenny Lili Quispe Hanampa de Pacori		
PROPOSITO DE LA SESIÓN	Los estudiantes diseñan una propuesta de emprendimiento gastronómico considerando las necesidades del público, la planificación de recursos, costos, estrategias de promoción y sostenibilidad, con la finalidad de participar exitosamente en la Feria Gastronómica Florisoles, aplicando criterios de innovación, economía circular y responsabilidad social.		

PROPOSITOS DE APRENDIZAJE

Competencia	Gestiona proyectos de emprendimiento económico o social
Capacidades	Descripción
Crea propuestas de valor	Identifica necesidades del público y plantea productos gastronómicos innovadores que generen valor para los consumidores.
Aplica habilidades técnicas	Organiza procesos de producción considerando recursos, materiales, costos y calidad del producto.
Trabaja cooperativamente para lograr objetivos y metas	Distribuye responsabilidades dentro del equipo para desarrollar el emprendimiento gastronómico.
Evalúa los resultados del proyecto de emprendimiento	Analiza la viabilidad de su propuesta considerando aceptación del público, costos y beneficios obtenidos.

DESEMPEÑOS	EVIDENCIA / INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN
El estudiante diseña una propuesta de emprendimiento gastronómico sostenible identificando una necesidad del público objetivo, estableciendo características del producto, costos, estrategias de venta y acciones relacionadas con la economía circular para su participación en la Feria Florisoles.	Plan de emprendimiento gastronómico Florisoles Cada equipo elaborará una propuesta que incluya: - Nombre del emprendimiento. - Descripción del producto. - Público objetivo. - Propuesta de valor. - Lista de ingredientes y materiales. - Cálculo básico de costos. - Precio de venta. - Estrategia de promoción. - Uso responsable de recursos. - Aplicación de economía circular.
CRITERIOS DE EVALUACIÓN Planifica de manera organizada un emprendimiento gastronómico saludable y sostenible, utilizando el Lean Canvas para definir el problema, segmento de clientes, propuesta de valor, solución, canales, ingresos y costos; además, emplea Excel correctamente para calcular el costo de producción y establecer un precio de venta coherente. - Recopila y procesa en equipo la información de la competencia y del público objetivo empleando herramientas analíticas digitales.	

COMPETENCIAS TRANSVERSALES	- Gestiona su aprendizaje de manera autónoma - Se desenvuelve en los entornos virtuales generados por las TICs	
ENFOQUE TRANSVERSAL	VALOR	ACCIONES OBSERVABLES
3: ENFOQUE INTERCULTURAL	Respeto a la identidad cultural	Los estudiantes valoran los insumos y la gastronomía tradicional arequipeña (solterito de queso, rocoto relleno vegetariano/saludable, pastel de papa adaptado, quinua, etc.) revalorizándolos en formatos nutritivos para el mercado actual.

DESARROLLO DE LA SESIÓN:

MOMENTOS	PROCESOS Y ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS	TIEMPO																				
INICIO	MOTIVACIÓN Y SABERES PREVIOS: <i>Se proyecta un resumen visual de la sesión previa donde los equipos definieron sus ideas de negocio sobre Comida Saludable Gastronómica Arequipeña (ejemplo: versión nutritiva de la Ocopa con frutos secos, Solterito proteico con quinua, Rocoto Relleno balanceado).</i>  “Tenemos productos e ingredientes que forman parte de nuestra cultura gastronómica. ¿Podemos convertirlos en un producto saludable que también genere ingresos?” ¿Cuáles podrían convertirse en alimentos saludables? ¿Qué necesitamos saber antes de vender un producto? ¿Cómo sabemos cuánto nos cuesta producirlo? ¿Qué herramienta informática podemos utilizar para calcular costos? PROBLEMATIZACIÓN O CONFLICTO: <i>Un equipo prepara 20 barras nutritivas utilizando productos de la región. Gastó S/ 40 en ingredientes, pero decidió vender cada barra a S/ 1 sin calcular previamente sus costos.</i> PROPOSITO: Los estudiantes planifican un emprendimiento gastronómico saludable inspirado en productos y sabores de Arequipa, utilizando el Lean Canvas para organizar su modelo de negocio y Excel para determinar los costos de producción, costo unitario y precio de venta, tomando decisiones basadas en información económica básica.	10 min.																				
DESARROLLO	GESTIÓN Y ACOMPAÑAMIENTO: ACTIVIDAD 1: Elegimos nuestro emprendimiento Los estudiantes forman equipos de 4 o 5 integrantes. Cada equipo selecciona un producto gastronómico saludable para planificarlo en el lienzo del lean canvas. Se recomienda que el producto sea viable para elaborar y vender dentro del contexto escolar o comunitario. EJEMPLO: “BARRA ENERGÉTICA AREQUIPEÑA” <table><tr><th>Bloque</th><th>Ejemplo</th></tr><tr><td>1. Problema</td><td>Los estudiantes consumen snacks con exceso de azúcar y pocos nutrientes.</td></tr><tr><td>2. Segmento de clientes</td><td>Estudiantes de secundaria y jóvenes de la comunidad.</td></tr><tr><td>3. Propuesta única de valor</td><td>“Un snack nutritivo y práctico elaborado con ingredientes de nuestra región.”</td></tr><tr><td>4. Solución</td><td>Barra energética de quinua, kiwicha, frutos secos y miel.</td></tr><tr><td>5. Canales</td><td>Venta en la institución educativa, ferias y redes sociales.</td></tr><tr><td>6. Fuentes de ingresos</td><td>Venta de barras individuales y paquetes.</td></tr><tr><td>7. Estructura de costos</td><td>Ingredientes, envases, etiquetas, transporte y otros gastos.</td></tr><tr><td>8. Métricas clave</td><td>Número de productos vendidos, clientes, ingresos y ganancias.</td></tr><tr><td>9. Ventaja especial</td><td>Uso de ingredientes nutritivos vinculados con productos de nuestra región.</td></tr></table> ACTIVIDAD 2 : Calculamos el costo del producto en EXCEL Los estudiantes abren Microsoft Excel.	Bloque	Ejemplo	1. Problema	Los estudiantes consumen snacks con exceso de azúcar y pocos nutrientes.	2. Segmento de clientes	Estudiantes de secundaria y jóvenes de la comunidad.	3. Propuesta única de valor	“Un snack nutritivo y práctico elaborado con ingredientes de nuestra región.”	4. Solución	Barra energética de quinua, kiwicha, frutos secos y miel.	5. Canales	Venta en la institución educativa, ferias y redes sociales.	6. Fuentes de ingresos	Venta de barras individuales y paquetes.	7. Estructura de costos	Ingredientes, envases, etiquetas, transporte y otros gastos.	8. Métricas clave	Número de productos vendidos, clientes, ingresos y ganancias.	9. Ventaja especial	Uso de ingredientes nutritivos vinculados con productos de nuestra región.	35 min.
Bloque	Ejemplo																					
1. Problema	Los estudiantes consumen snacks con exceso de azúcar y pocos nutrientes.																					
2. Segmento de clientes	Estudiantes de secundaria y jóvenes de la comunidad.																					
3. Propuesta única de valor	“Un snack nutritivo y práctico elaborado con ingredientes de nuestra región.”																					
4. Solución	Barra energética de quinua, kiwicha, frutos secos y miel.																					
5. Canales	Venta en la institución educativa, ferias y redes sociales.																					
6. Fuentes de ingresos	Venta de barras individuales y paquetes.																					
7. Estructura de costos	Ingredientes, envases, etiquetas, transporte y otros gastos.																					
8. Métricas clave	Número de productos vendidos, clientes, ingresos y ganancias.																					
9. Ventaja especial	Uso de ingredientes nutritivos vinculados con productos de nuestra región.																					

La docente presenta y explica la siguiente estructura:

Ejemplo: Costo de producción de 20 barras energéticas

Ejemplo: Costo de producción de barras energéticas						
CANTIDAD DE BARRAS		20				
Insumos		Cantidad	Unidad	Precio unitario	Costo	
Quinua		500	g	S/ 12,00	S/	12,00
Kiwicha		300	g	S/ 8,00	S/	8,00
Frutos secos		200	g	S/ 15,00	S/	15,00
Miel		250	ml	S/ 10,00	S/	10,00
Envases		20	unid.	S/ 0,30	S/	6,00
Etiquetas		20	unid.	S/ 0,10	S/	2,00
COSTO TOTAL DE PRODUCCIÓN						53
1.	Costo unitario					
	C.U = Costo total ÷ cantidad producida					
	COSTO UNITARIO		2,65			
2.	se aplica un margen de ganancia del 40 %:		1,1			
	precio de venta		4,00			
Antes de establecer un precio de venta debemos conocer cuánto nos cuesta producir cada unidad.						

45 min.

La docente enfatiza:

Antes de establecer un precio de venta debemos conocer cuánto nos cuesta producir cada unidad.

Actividad 3: (recopilación digital)

- El docente explica e indica a los estudiantes que realizaran una encuesta en el Google forms.
- La encuesta debe estar en base al nivel de aceptación del público (edad, plato saludable de preferencia,
- Nivel de aceptación del precio de venta
- Frecuencia de compra y análisis competitivo con otros restaurantes, picanterías de la provincia de Arequipa.

Luego uno dos equipos revisan y presenta en forma breve su Lean Canvas y verifica que la información económica sea coherente.

- ¿Nuestro precio permite recuperar los costos?
- ¿Qué insumo representa mayor gasto?
- ¿Podemos reducir algún costo sin disminuir la calidad?
- ¿Nuestro producto tiene un precio que nuestros clientes podrían considerar?
- ¿Qué cantidad necesitamos vender para recuperar nuestra inversión?

ACTIVIDAD 4:

Incorporamos economía circular

Los equipos responden:

¿Cómo nuestro emprendimiento cuidará el ambiente?

- ✓ Reduciendo residuos.
- ✓ Utilizando envases reutilizables.
- ✓ Aprovechando productos locales.
- ✓ Evitando materiales contaminantes.

ACTIVIDAD 5:

Diseñamos nuestra estrategia de promoción

Crean:

- Nombre comercial.
- Logo o identidad visual.

30 min

	• Frase publicitaria. • Mensaje para atraer clientes. Ejemplo: “Sabores saludables que conectan tradición, innovación y cuidado del planeta”. 3. CIERRE (15 minutos) Presentación breve Cada equipo comparte: • Producto elegido. • Diferencia de su propuesta. • Estrategia para venderlo. • Acción ambiental aplicada.	50 min
CIERRE/SALIDA	EVAUACIÓN Y RETROALIMENTACIÓN: (Metacognición) ✓ ¿Qué aprendí sobre crear un emprendimiento? ✓ ¿Por qué es importante conocer al cliente antes de vender? ✓ ¿Cómo podemos hacer que nuestro emprendimiento sea sostenible? ✓ ¿Qué aspecto debemos mejorar antes de la feria?	10 min

MATERIALES Y/O RECURSOS:

- Laptop
- Ms. Excel
- Proyector multimedia.



Docente del Área

Dirección

INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN

LISTA DE COTEJO

Competencia: Gestiona proyectos de emprendimiento económico o social

IV. Instrumento de Evaluación (Lista de Cotejo)

Criterios de Evaluación	AD	A	B	C
1. Propuesta de Valor: Selecciona e innova un plato/bebida arequipeña con enfoque saludable y atractivo comercial.				
2. Aplicación Técnica: Utiliza correctamente fórmulas (SUMA, multiplicaciones, porcentajes) en la hoja de cálculo.				
3. Planificación Financiera: Determina el costo unitario, fija el precio de venta con un margen razonable y proyecta ganancias netas.				
4. Trabajo Colaborativo: Organiza tareas con equidad en el laboratorio de cómputo y entrega la evidencia digital.				
5. Recopila datos del público objetivo utilizando herramientas digitales de recolección (Formularios/Tablas estructuradas).				

FICHA DE TRABAJO DEL ESTUDIANTE

“PLANIFICAMOS NUESTRO EMPRENDIMIENTO”

A. Datos del emprendimiento

Nombre: _____

Producto: _____

Integrantes: _____

B. Lean Canvas

Problema:

Segmento de clientes:

Propuesta única de valor:

Solución:

Canales:

Fuentes de ingresos:

Estructura de costos:

Métricas clave:

Ventaja especial:

C. Costos en Excel

¿Cuánto cuesta producir todo el lote?

S/ _____

¿Cuántas unidades produciremos?

_____ unidades

¿Cuánto cuesta producir una unidad?

S/ _____

¿Cuál será nuestro precio de venta?

S/ _____

¿Cuánto esperamos ganar por unidad?

S/ _____

D. Reflexión

¿Por qué nuestro producto puede ser atractivo para nuestros clientes?

¿Qué podemos mejorar para que nuestro emprendimiento sea viable?
