FICHA PARA LA REDACCIÓN DEL PROYECTO CONSOLIDADO

PROGRAMA DE EDUCACIÓN FINANCIERA

Documento editable para orientar la redacción del proyecto. Complete cada apartado con información concreta y sustente los principales resultados con datos y evidencias verificables.

- **Institución educativa:** Agropecuario N° 28 Calca
- **Título del proyecto:** : JÓVENES INNOVADORES: BUSCANDO UNA CULTURA FINANCIERA A TRAVÉS DE LA REVALORACIÓN CULTURAL
- **Responsable(s):** Prof. Ruth Karina Mamani Chaiña (Docente del Área de Inglés) y Equipo de 6 Docentes
- **Periodo de implementación:** Junio a Octubre de 2026 (Unidad 4: 10 de agosto al 18 de septiembre de 2026)
- **Lugar y fecha:** Calca, Cusco, octubre de 2026

Indicaciones para la redacción

- Complete todos los apartados pertinentes. Si alguno no corresponde a la experiencia, indíquelo brevemente y explique por qué.
- Describa hechos concretos; evite afirmaciones generales sin sustento.
- En el diagnóstico y los resultados, incorpore datos cuantitativos cuando estén disponibles: cantidades, porcentajes, fechas y comparación entre situación inicial y final.
- Relacione el problema identificado con los objetivos, las actividades realizadas y los resultados alcanzados.
- Identifique y numere las evidencias (fotografías, instrumentos, producciones, registros, encuestas, actas u otros anexos).
- Proteja los datos personales de estudiantes y familias al incorporar evidencias.

1. DATOS GENERALES Y RESUMEN DEL PROYECTO

Nombre del proyecto

JÓVENES INNOVADORES: BUSCANDO UNA CULTURA FINANCIERA A TRAVÉS DE LA REVALORACIÓN CULTURAL

Institución educativa

Institución Educativa Agropecuario N° 28 Calca (INA 28)
Código Modular: 0236901
Localidad: Calca

Ubicación

Distrito: Calca
Provincia: Calca
Región: Cusco
UGEL: Calca

Periodo de implementación

Fecha de inicio: Junio de 2026
Fecha de cierre: Octubre de 2026
Duración total: 5 meses (Periodo intensivo de Unidad 4: 10 de agosto al 18 de septiembre de 2026, 6 semanas / 8 sesiones).

Equipo responsible

• Prof. Ruth Karina Mamani Chaiña - Docente del Área de Inglés (Líder del proyecto y diseño didáctico bilingüe).
• Equipo Multidisciplinario de 5docentes de las áreas de Inglés, Ciencias Sociales y EPT- brindo orientaciones sobre el tema del emprendiemiento y campo tematico a considerar para el proyecto

2. PROBLEMA Y DIAGNÓSTICO INICIAL

Problema identificado

En la provincia de Calca, los pobladores sustentan su economía principalmente en la agricultura y crianza de animales. Sin embargo, existe una alta competencia comercial y desconocimiento por parte de los compradores respecto a los productos locales. En la comunidad educativa de la I.E. Agropecuario N° 28, los estudiantes de 14 a 16 años (2do de secundaria) provienen de familias con ingresos limitados e inestabilidad laboral. Aunque los estudiantes muestran un gran interés por emprender mediante la producción y venta de derivados de plantas aromáticas locales, presentan una limitada cultura financiera y escasez de herramientas sobre planificación, presupuesto, costos, margen de ganancia, ahorro e inversión responsable. Esta problemática afectaba directamente sus capacidades para tomar decisiones económicas sustentables y potenciar la comercialización de sus recursos cotidianos.

Causas y consecuencias

Causas Principales:

1. Limitada formación práctica en emprendimiento, comercialización y gestión de costos/presupuestos.
2. Escaso uso de estrategias de publicidad e innovación comercial ajustadas a nuevas demandas de mercado.
3. Deficiente aprovechamiento del idioma inglés como herramienta de comunicación comercial global y del quechua como elemento de identidad intercultural y valor agregado.

Consecuencias:

1. Dificultad para formular propuestas comerciales viables y sostenibles a largo plazo.
2. Incapacidad de diferenciar los beneficios del ahorro vs. la inversión responsable de recursos.
3. Reducción de oportunidades de generación de ingresos familiares y comunitarios de manera responsable y con identidad cultural.

Evidencia del diagnóstico

Diagnóstico cuantitativo y cualitativo inicial (Junio 2026):

• Evaluaciones de entrada y fichas diagnósticas aplicadas a 28 estudiantes de 2do de secundaria.

• El 85% de los estudiantes desconocía la diferencia técnica entre ahorro e inversión y no sabía cómo elaborar una estructura básica de costos para un emprendimiento, es decir no tenian un conocimiento completo sobre educacion financiera.

• El 90% de los estudiantes no utilizaba el inglés ni el quechua con fines publicitarios o de valor agregado para productos locales, ya se por situaciones de temar hacer discrminados o por que consideran inncesaria un idioma.

• El 75 % desconoce de la diversidad de medios de difusion para la publicidad de acuerdo a la necesidad del negocio.

Situación inicial (línea de base)

Antes de la intervención, los estudiantes reconocían de forma empírica las plantas aromáticas de su localidad, pero no sabían cómo transformar ese conocimiento tradicional en un modelo de negocio sostenible. Carecían de capacidades para calcular costos de producción, definir precios con margen de ganancia, organizar presupuestos o crear material publicitario en lenguas locales y extranjeras (inglés y quechua).

3. INTENCIONALIDAD, PERTINENCIA Y OBJETIVOS

Transformación buscada

Generar una sólida cultura financiera y capacidad emprendedora en los estudiantes mediante la creación, gestión y comercialización de productos derivados de plantas aromáticas con identidad bilingüe (inglés-quechua), capacitándolos para tomar decisiones económicas responsables, evaluar riesgos y oportunidades, e incrementar las posibilidades de sostenibilidad financiera familiar.

Pertinencia para la comunidad

Calca es una zona con rica biodiversidad agrícola y un constante flujo turístico. Promover la cultura financiera integrada a la revaloración de la flora aromática local y el uso del inglés y quechua responde de manera directa a la necesidad de dinamizar la economía local, otorgando valor agregado con identidad cultural a los recursos de la zona.

Beneficiarios previstos

El proyecto estuvo dirigido a 96 estudiantes del 2do grado de educación secundaria de la I.E. Agropecuario N° 28 de Calca, sus familias y la comunidad educativa en general, por encontrarse en una etapa clave de formación para la vida laboral, social y económica.

Objetivo general

Promover una cultura financiera integral y sostenible en los estudiantes de la I.E. Agropecuario N° 28 de Calca mediante el desarrollo de emprendimientos basados en plantas aromáticas locales y la creación de estrategias publicitarias bilingües (inglés-quechua), revalorando la identidad cultural y potenciando la toma de decisiones económicas responsables.

Objetivos específicos

1. Desarrollar capacidades financieras básicas (reconocimiento de ingresos, egresos, presupuesto, ahorro, costo, inversión y gestión de riesgos).
2. Elaborar productos de valor agregado utilizando plantas aromáticas locales (infusiones, sachets, aceites) implementando buenas prácticas de cultivo y producción.
3. Diseñar materiales y estrategias publicitarias bilingües (inglés-quechua) para posicionar y comercializar de manera atractiva e innovadora los productos locales.
4. Presentar y fundamentar las soluciones financieras y proyectos en la Feria de Emprendimiento Escolar, evaluando la sostenibilidad del negocio.

Resultados esperados e indicadores

Resultados Esperados:

- Estudiantes con capacidades de gestión financiera autónoma y toma de decisiones responsables.
- Emprendimientos escolares sostenibles creados con etiquetas y catálogos bilingües.

Indicadores de Logro:

1. El 80% de los estudiantes diseña y promociona un producto financiero/comercial con etiquetas y catálogos bilingües

(inglés-quechua).
2. El 70% de los estudiantes participa activamente exponiendo y comercializando en la Feria de Emprendimientos Aromáticos.

4. ORIGINALIDAD E INNOVACIÓN DE LA PROPUESTA

Práctica anterior

Anteriormente, los temas económicos se abordaban de forma teórica, aislada y sin vinculación con el contexto agrícola ni la identidad cultural. Las actividades de aprendizaje no incluían proyectos prácticos de costeo, presupuestos ni estrategias publicitarias reales en quechua o inglés.

Elemento innovador

Articulación de la Educación Financiera con la Educación Intercultural Bilingüe (inglés-quechua) y el valor productivo local. Los estudiantes convirtieron recursos agrícolas (plantas aromáticas) en un laboratorio real de finanzas, donde calcularon costos, presupuestos y diseñaron marcas bilingües con catálogos digitales en Canva para su difusión comercial.

Relación con el problema

Ataca directamente las causas identificadas: resuelve la falta de estrategias comerciales dotando a los productos de empaques innovadores bilingües, y atiende la debilidad en educación financiera enseñando a calcular la rentabilidad real de los recursos propios de Calca.

5. METODOLOGÍA Y RUTA DE IMPLEMENTACIÓN

Enfoque y metodología

Enfoque por competencias (Áreas: Inglés, Ciencias Sociales, DPCC), Metodología de Aprendizaje Basado en Proyectos (ABP), Protocolo de Educación Financiera de Escuelas Integrales (Momentos 1, 2 y 3) y el modelo Lean Canvas adaptado. Herramientas: Fichas de comprensión, bitácoras financieras, matrices de evaluación de riesgos, Canva y catálogo digital.

Etapas de implementación

1. Inicio (Junio): Diagnóstico, sensibilización, selección de plantas aromáticas y análisis de oportunidades de mercado.
2. Desarrollo (Julio - Agosto / Unidad 4): Cultivo, elaboración de productos (sachets, infusiones), diseño de marca bilingüe (inglés-quechua), lecciones de presupuesto, costo, ahorro e inversión (Sesiones 1 a 7).
3. Cierre (Septiembre - Octubre): Elaboración de publicidad, Feria de Emprendimientos Aromáticos y sustentación de la propuesta financiera (Sesión 8).

Participación de los actores

• Estudiantes: Lideraron la investigación, elaboración de productos, costeo, diseño bilingüe y exposición comercial.
• Docentes (6 del equipo multidisciplinario): Asesoraron en la estructuración de la bitácora financiera, lingüística y pedagógica.
• Familias y Comunidad: Aportaron saberes ancestrales sobre plantas medicinales/aromáticas y participaron en la feria adquiriendo los productos.

Ajustes durante el proceso

Surgieron dificultades para diferenciar ahorro de inversión y fijar precios de venta considerando costos indirectos. Se ajustó la ruta incorporando matrices comparativas guiadas, cuadros de viabilidad y listas de cotejo de retroalimentación formativa inmediata durante las sesiones de aprendizaje.

6. PLAN DE ACTIVIDADES, CRONOGRAMA Y GESTIÓN

Actividades y responsabilidades

Detalle actividades, metas, fechas, responsables y recursos. Puede completar la matriz siguiente o anexar el cronograma.

Actividad	Meta / producto	Fecha o periodo	Responsable	Recursos / evidencia
Diagnóstico y sensibilización financiera	Informe diagnóstico y selección de plantas aromáticas	Junio 2026	Docente de Inglés, CCSS, EPT	Fichas, encuestas, entrevistas
Producción y elaboración de productos	Infusiones, sachets aromáticos y stock inicial	Julio - Agosto 2026	Estudiantes y Docentes	Plantas, envases, semillas
Diseño de marca y publicidad bilingüe	Etiquetas, afiches y catálogos en Inglés y Quechua	Agosto 2026	Área de Inglés	Canva, laptops, impresiones
Análisis de costos, ahorro e inversión	Bitácoras financieras y matrices de comparación	Agosto - Septiembre 2026	Prof. Ruth Mamani y Estudiantes	Bitácora del estudiante, calculadoras
Feria de Emprendimiento y Sustentación	Stands de venta, exposición oral bilingüe	Septiembre - Octubre 2026	Area de ingles	Stands, productos, rúbricas de evaluación

Gestión de recursos y alianzas

Los recursos materiales (envases, semillas, papelotes, plumones) se gestionaron reutilizando insumos de la institución y apoyo de las familias. Se formaron alianzas estratégicas con la Coordinación Pedagógica de la I.E. Agropecuario N° 28, productores locales de plantas aromáticas de Calca y el Programa de Escuelas Integrales - Educación Financiera 2026.

7. ALCANCE Y BENEFICIARIOS

Beneficiarios directos

Indique el número previsto y el número real de estudiantes alcanzados, por grado y sección. Complete la tabla de registro.

Grado	Sección	N.º participantes	N.º con evidencia	Observaciones / fuente
2do	B	28	15	Sección B - Registro de producciones y rúbricas
TOTAL	2do B	Institucion educativa	15	Alcanzó el 91.6% de participación activa comprobada

Otros participantes

6 docentes de las áreas de Inglés, Ciencias Sociales y EPT; 1 Director; 1 Coordinadora Pedagógica de Letras (Prof. Guadalupe Orihuela Perez) y más del 80 % de estudiantes participantes en la feria.

Beneficiarios indirectos

Aproximadamente 400 estudiantes de otros grados de la I.E. Agropecuario N° 28, comerciantes locales y pobladores de la provincia de Calca que adquirieron productos con valor agregado e identidad bilingüe.

8. RESULTADOS E IMPACTO EN LOS ESTUDIANTES

Principales resultados

• Desarrollo comprobado de competencias financieras: El 91.6% de los estudiantes sustentó la diferencia entre ingreso, gasto, ahorro e inversión.
• Formulación exitosa de emprendimientos: Se crearon marcas de derivados aromáticos con presupuestos viables y márgenes de ganancia calculados.
• Revaloración cultural y lingüística: Creación de catálogos y etiquetas en inglés y quechua presentados oralmente con soltura.

Comparación antes/después

• Comprensión de conceptos financieros (educacion financiera): Pasó del 15% inicial al 91.6% al finalizar la Unidad 4.
• Uso funcional de etiquetas y publicidad bilingüe (Inglés-Quechua): Pasó del 10% inicial al 83.3% (80 estudiantes lograron material publicitario completo e innovador).
• Participación activa en ferias de emprendimiento: Pasó del 0% a un 88% de asistencia y comercialización real con evidencias registradas.

Resultados frente a los objetivos

• Objetivo General: Alcanzado satisfactoriamente. Se promovió una cultura financiera respaldada en evidencias del 91.6% del estudiantado.
• Indicador 1 (80% diseña y promociona con etiquetas bilingües): Superado, alcanzando el 83.3% (80 estudiantes con etiquetas y materiales en Canva).
• Indicador 2 (70% participa en la feria): Superado ampliamente, alcanzando el 88% de participación en la exposición final.

Limitaciones de los resultados

Factores limitantes: Escaso tiempo de ejecución para formalizar canales digitales permanentes de venta; restricción de acceso a conectividad e impresoras en algunos hogares rurales para la elaboración rápida de etiquetas.

9. PRODUCTOS Y EVIDENCIAS DE LA EXPERIENCIA

Productos desarrollados

1. Fortalecimiento de la identidad cultural a travez del uso de idiomas (Momentos 1, 2 y 3).
2. Catálogos digitales y etiquetas bilingües en inglés y quechua diseñadas en Canva o aplicacion de la IA (. Productos físicos: Infusiones herbales, sachets aromáticos, plantas medicinales envasadas.
4. Exposición de emprendimientos escolares aromáticos, como parte del area de ingles

Relación de evidencias

Enumere las evidencias que respaldan la implementación y los resultados. Asigne un código a cada anexo y descríbalo brevemente.

Código	Nombre de la evidencia / anexo	Fecha	Qué demuestra
ANEXO 1	Unidad de Aprendizaje 4 (2do B)	10/08/2026	Planificación didáctica del docente integrada al protocolo
ANEXO 2	Bitácoras Financieras del Estudiante	05/09/2026	Análisis de casosde publicidad, presupuestos y matrices de inversión
ANEXO 3	Etiquetas y Catálogos Bilingües (Inglés-Quechua)	12/09/2026	Diseños comerciales con valor agregado impresos
ANEXO 4	Fotografías y Videos de la Feria de Emprendimiento	18/09/2026	Comercialización, exposición oral y participación de familias
ANEXO 5	Instrumentos de Evaluación (Listas de Cotejo y Rúbricas)	18/09/2026	Valoración de competencias comunicativas y financieras

10. REFLEXIÓN Y APRENDIZAJES DEL PROYECTO

Aspectos que funcionaron

El aprendizaje contextualizado a partir del cultivo de plantas aromáticas locales y la articulación del inglés con el quechua. Esto motivó a los estudiantes al ver la aplicabilidad real de las finanzas y la comunicación publicitaria en sus vidas cotidianas.

Dificultades encontradas

La formulación precisa de costos de producción y la redacción fluida en inglés de frases publicitarias comerciales. Se resolvió con listas de vocabulario guiadas, trabajo colaborativo en pares y retroalimentación formativa continua.

Aprendizajes institucionales

La importancia del trabajo interáreas (Inglés, CCSS, EPT) para abordar proyectos complejos. En una próxima implementación se sugiere incorporar herramientas digitales avanzadas de gestión financiera desde las primeras semanas del año lectivo.

11. SOSTENIBILIDAD Y PROYECCIÓN

Continuidad del proyecto

Inclusión de la feria de emprendimiento bilingüe en el Plan Anual de Trabajo (PAT) de la I.E. Agropecuario N° 28 e integración de la bitácora financiera en las unidades didácticas del siguiente año escolar.

Responsables y recursos

Equipo docente del área de Letras y Coordinación de sociales Se utilizarán recursos del biohuerto escolar y materiales autogenerados por las ventas en las ferias escolares.

Posibilidad de ampliación

El proyecto es altamente escalable hacia 3er, 4to y 5to de secundaria, adaptando el nivel de inglés (A2-B1) y diversificando a otros rubros agrícolas locales (derivados lácteos, artesanías, hortalizas de Calca).

12. CONCLUSIONES Y EXPEDIENTE DE EVIDENCIAS

Conclusiones

1. La integración de la Educación Financiera con el área de Inglés y la revaloración del Quechua incrementó significativamente la motivación y el desempeño de los estudiantes de la I.E. Agropecuario N° 28.
2. El 91.6% de los estudiantes de 2do de secundaria logró comprender y aplicar de manera autónoma conceptos clave de presupuesto, ahorro e inversión responsable.

3. La creación de marcas bilingües y la realización de la Feria de Emprendimiento Aromático fortaleció la relación entre la escuela, la comunidad y la economía familiar de Calca.
4. El uso del método ABP y del Protocolo de Educación Financiera demostró ser una estrategia pedagógica innovadora, replicable y sostenible.

Índice de anexos

• ANEXO 1: Documento curricular de la Unidad de Aprendizaje 4 (Fecha: 10/08/2026). Planificación de 8 sesiones.
• ANEXO 2: Muestras de sesiones de aprendizaje (Fecha: 05/09/2026)..
• ANEXO 3: Galería de Afiches, Etiquetas y Catálogos Bilingües Inglés-Quechua (Fecha: 12/09/2026). Diseños elaborados por estudiantes.
• ANEXO 4: Registro Fotográfico y Videográfico de la Feria de Emprendimiento por parte del curso de ingles(Fecha: 16-18/09/2026). presentación oral.
• ANEXO 5: Rúbricas y Listas de Cotejo de la Competencia Comunicativa y Financiera (Fecha: 18/09/2026). Registro de evaluación formativa y sumativa.

ANEXO 1. RÚBRICA DE AUTOEVALUACIÓN DEL PROYECTO

Marque el nivel que mejor describa la evidencia disponible en cada criterio. Esta autoevaluación permite identificar aspectos que conviene fortalecer antes de presentar el proyecto.

Criterio	Destacado (4)	Satisfactorio (3)	En proceso (2)	Inicio (1)	Puntaje
Intencionalidad, problema y pertinencia	4 — Define con claridad el problema, sus causas y contexto; evidencia una transformación clara y pertinente.	3 — Describe claramente el problema y su contexto; la intención de cambio es coherente.	2 — Describe el problema de forma general; la pertinencia está sustentada parcialmente.	1 — El problema o la intención son poco claros y la pertinencia no está sustentada.	4
Originalidad e innovación	4 — Explica qué cambia respecto de la práctica anterior y cómo la innovación responde al problema.	3 — Identifica elementos innovadores y los relaciona con el problema.	2 — Menciona innovación, pero no demuestra claramente su aporte.	1 — No identifica ni sustenta un elemento innovador.	4
Objetivos, resultados e indicadores	4 — Hay relación clara entre problema, objetivos, resultados e indicadores; los logros se miden con precisión.	3 — Los objetivos son coherentes y se presentan resultados relacionados.	2 — La relación entre problema, objetivos y resultados es parcial.	1 — Los objetivos son poco claros o no se relacionan con los resultados.	4
Implementación y gestión	4 — Presenta ruta ordenada con actividades, metas, responsables, tiempos, recursos y ajustes.	3 — Presenta claramente etapas, actividades, responsables y tiempos.	2 — La secuencia, metas, responsables o gestión están incompletos.	1 — Solo enumera actividades o brinda información insuficiente.	3
Alcance, resultados e impacto	4 — Cuantifica el alcance y demuestra cambios en estudiantes con evidencias; compara antes y después cuando es posible.	3 — Identifica la población alcanzada y presenta resultados con evidencias.	2 — Las evidencias no permiten valorar claramente el alcance o impacto.	1 — Menciona actividades sin sustento suficiente del impacto.	4
Evidencias, aprendizaje y sostenibilidad	4 — Las evidencias son verificables; recoge aprendizajes y presenta continuidad concreta.	3 — Presenta evidencias suficientes, aprendizajes y estrategia viable de continuidad.	2 — Las evidencias o la continuidad se presentan parcialmente.	1 — Las evidencias son insuficientes y no hay continuidad clara.	4
Puntaje total (máximo 24)	23 / 24				

Interpretación sugerida

- 22–24 puntos: Consolidado destacado
- 17–21 puntos: Consolidado
- 12–16 puntos: En consolidación
- 6–11 puntos: Requere fortalecimiento