INSTITUCION EDUCATIVA MIXTA
"JOSE CARLOS MARIATEGUI"

SESIÓN DE APRENDIZAJE N.º 02

I. DATOS INFORMATIVOS:

I. E. Mx. JOSE CARLOS MARIATEGUI					
AREA: ARTE Y CULTURA	*GRADO: TERCERO SECCIÓN: A, B, C, D, E*	*FECHA: 30/11/26 Al 04/12/26*	*PROFESOR: JHON E. GALINDO CAHUASCANCO*	*N° DE SESION: 02*	*TIEMPO: 03 horas pedagógicas*
TITULO DE LA SESION: *"CALCULAMOS COSTOS, PRECIO Y GANANCIA DE NUESTRO PRODUCTO ARTÍSTICO"*					
APRENDIZAJE FUNDAMENTAL: *Calcula el costo, el precio de venta y la ganancia de un producto artístico, para decidir si le conviene venderlo y a qué precio.*					
CONTENIDO TRANSVERSAL:			VALORES:		
Enfoque de búsqueda de la excelencia			*Superación personal y trabajo en equipo*		

II. APRENDIZAJES ESPERADOS

CONOCIMIENTO	COMPETENCIAS/DOMINIO	CAPACIDADES
Costos, precio y ganancia: costo total y unitario, precio de venta, ganancia y pérdida en un producto artístico.	COMPETENCIAS: *Gestiona responsablemente los recursos económicos (Educación financiera).* *Se articula con el área: Crea proyectos desde los lenguajes artísticos.*	*- Comprende las relaciones entre los elementos del sistema económico y financiero.* *- Toma decisiones económicas y financieras.*

III. SECUENCIA DIDÁCTICA:

	SECUENCIA DIDACTICA Y/O ESTRATEGIAS		RECURSOS Y MATERIALES	TIEMPO
INICIO	Propósito	Hoy aprenderemos a calcular el **costo total y unitario**, el **precio de venta** y la **ganancia** de un producto artístico (filigrana, origami, máscara o estampado), para decidir cuánto cobrar sin perder dinero. **Criterios de evaluación:** calcula el costo total y unitario; propone un precio que cubra los costos; calcula la ganancia o pérdida; justifica su decisión.	- Pizarra y plumones - Lista de cotejo	5 minutos
	Motivación	Saludo y bienvenida; se recuerdan las normas de convivencia. **"¿Por qué cuestan distinto?"** El docente muestra dos marcapáginas de filigrana, uno marcado a S/ 1 y otro a S/ 3. Pregunta: ¿por qué tienen precios distintos?, ¿quién gana más?, ¿cómo sabemos cuánto cobrar? Los estudiantes opinan.	- Dos marcapáginas de filigrana - Etiquetas de precio	*5 minutos*
DESARROLLO	Saberes previos	Retoman su presupuesto de la sesión anterior y los precios de materiales que averiguaron en casa. Lluvia de ideas: ¿qué diferencia hay entre **costo**, **precio y ganancia**? **Conflicto cognitivo:** "Si hacer un llavero me cuesta S/ 2.50 y lo vendo a S/ 2, ¿gano o pierdo? Si vendo 10, ¿cuánto pierdo?". Se anotan las respuestas para verificarlas más adelante (pierdo S/ 0.50 por unidad y S/ 5 en total).	- Hojas bond - Pizarra y plumones - Cuaderno o portafolio	*15 minutos*
	Gestión y acompañamiento	**Explicación con ejemplo (15 min).** El docente presenta con diapositivas: costo total = materiales + otros gastos (transporte, energía) + tiempo de trabajo; costo unitario = costo total ÷ unidades; precio de venta = costo unitario + ganancia; ganancia = precio − costo. Ejemplo: un lote de **10 marcapáginas de filigrana** (papel quilling S/ 4, cartulina S/ 2, pegamento S/ 1, hilo y plastificado S/ 3) tiene un costo total de S/ 10 y un costo unitario de S/ 1. Si se vende a S/ 2, la ganancia es S/ 1 por unidad y S/ 10 por el lote. **Trabajo en equipos (25 min).** Equipos de 4 a 5 estudiantes con roles. Cada equipo elige un producto de sus unidades (filigrana, origami, máscara o estampado) y completa la **Ficha 1 (Anexo 1) "Costeo de mi producto"**: lista de materiales con cantidad y precio, costo total, número de unidades, costo unitario, precio propuesto y ganancia al vender 10 unidades. Usan los precios que averiguaron en casa. **Decisión del precio (15 min).** Cada equipo compara su precio con productos similares que el docente presenta y analiza: ¿es muy alto, muy bajo o justo?, ¿cubre los costos?, ¿reconoce el trabajo y la creatividad? Ajustan su precio si es necesario. El docente repregunta: "¿qué pasa si bajamos el precio a la mitad?". **Mini feria y retroalimentación (15 min).** Cada equipo coloca su producto o boceto con una etiqueta (nombre, costo, precio y ganancia). Un integrante se queda como vendedor y los demás recorren la feria; cada visitante deja "dos estrellas y un deseo" (coevaluación). El docente retroalimenta y precisa errores.	- Proyector o laptop - Pizarra y plumones - Ficha 1 - Calculadora - Muestras de productos - Etiquetas y lápices de colores	*80 minutos*
	Metacognición	**Metacognición (10 min).** Se responde oralmente y en el cuaderno: - ¿Qué aprendí sobre costos, precio y ganancia? - ¿Qué cálculo me costó más y cómo lo resolví? - ¿Mi respuesta al conflicto cognitivo fue correcta? - ¿Cómo usaré esto si vendo mis trabajos de arte?		
CIERRE	Evaluación	**"Mi emprendimiento" (Ficha 2, Anexo 2).** De forma individual, cada estudiante resuelve el caso de Rosa: hace 8 llaveros de origami con papel S/ 3, hilo S/ 2, pegamento S/ 1 y cartón S/ 2, y piensa venderlos a S/ 1.50. Calcula el costo total y unitario, la ganancia por unidad y por los 8 llaveros, y responde: si solo vende 5, ¿gana o pierde? ¿qué le recomendarías?	- Ficha 2 - Calculadora - Lista de cotejo	15 minutos

		El docente circula y aplica la lista de cotejo (Anexo 3). Los estudiantes entregan la ficha o la archivan en su portafolio.		
	Tareas para casa	Elaborar un prototipo de su producto con una etiqueta de precio. Preguntar a 2 personas cuánto pagarían por él y anotar sus respuestas. Escribir en qué usaría la ganancia (ahorro, nuevos materiales u otra meta) y por qué.	- Cuaderno o portafolio - Materiales de arte	

IV. EVALUACIÓN DE CAPACIDADES.

EVIDENCIA	INDICADORES PRECISADOS	INSTRUMENTO
Ficha de costeo y precio de un producto artístico (equipo) y ficha individual "Mi emprendimiento" (Ficha 2).	- Calcula el costo total y el costo unitario de un producto artístico. - Propone un precio de venta que cubre los costos y deja ganancia. - Calcula la ganancia o pérdida según las unidades vendidas. - Justifica su decisión de precio con datos del costeo.	*Lista de cotejo*

---------- ---------- ----------

DIRECTOR COORDINADOR PROFESOR DE AREA