SESIÓN DE APRENDIZAJE N.° 02 — EDUCACIÓN FINANCIERA

Compramos con inteligencia: Descuentos sucesivos e IGV

I. DATOS GENERALES

Campo	Detalle	Campo	Detalle
Institución Educativa	0151 Micaela Bastidas - SJL	**Área Curricular**	Matemática
Grado y Secciones	3.° de Secundaria (A, B, C, D y E)	**Duración**	150 minutos (3 horas pedagógicas)
Docente	María Elena Villegas Rojas	**Fecha**	[Fecha de ejecución]

II. PROPÓSITOS DE APRENDIZAJE Y EVALUACIÓN

Competencia	Capacidades	Propósito de la Sesión	Criterios de Evaluación
Resuelve problemas de cantidad.	• Traduce cantidades a expresiones numéricas. • Comunica su comprensión sobre los números y las operaciones. • Usa estrategias y procedimientos de estimación y cálculo. • Argumenta afirmaciones sobre las relaciones numéricas.	Resolver situaciones comerciales que involucran descuentos sucesivos y el Impuesto General a las Ventas (IGV) para evaluar ofertas reales y emitir comprobantes.	• Calcula el descuento único equivalente ante dos descuentos sucesivos. • Determina el monto del IGV (18 %) en operaciones de compra y venta. • Argumenta qué oferta comercial resulta más conveniente.
Competencia Transversal: Gestiona su aprendizaje de manera autónoma.	Monitorea y ajusta su desempeño durante el proceso de aprendizaje.	**Enfoque Transversal:** Orientación al bien común.	**Actitud:** Valora el cumplimiento tributario y el consumo responsable en su comunidad.

III. SECUENCIA DIDÁCTICA

1. Inicio (20 minutos)

La docente inicia la sesión saludando afectuosamente a los estudiantes y recordando los acuerdos de convivencia del aula. A continuación, se ejecuta la **Maratón de Matemática (10 minutos)** con ejercicios ágiles de multiplicación y división por 10, 100 y 1,18.

Se muestran dos carteles publicitarios simulados: *"30 % de descuento directo"* frente a *"20 % + 10 % adicional con tarjeta"*. Se recoge los saberes previos preguntando: *¿Ambas ofertas rebajan exactamente lo mismo? ¿Qué significa la frase 'Precios incluyen IGV' en las boletas y facturas?* Se comunica el propósito y los criterios de evaluación.

2. Desarrollo / Proceso (95 minutos)

Familiarización con el problema: Se entrega la Ficha de Trabajo N.° 03 y se analiza en plenaria la primera situación comercial:

> **Situación 1 (Evaluación de ofertas):** Mariana desea adquirir una laptop cuyo precio de lista es S/ 2 400. La Tienda A ofrece un descuento directo del 30 %, mientras que la Tienda B ofrece un descuento del 20 % más un 10 % adicional pagando con tarjeta de la tienda. ¿Cuál es el descuento único equivalente en la Tienda B y cuánto ahorrará Mariana al elegir la mejor tienda?

Los estudiantes comprenden que el segundo descuento se aplica sobre el precio ya rebajado y no sobre el monto inicial.

Búsqueda y ejecución de estrategias: En grupos colaborativos, los estudiantes resuelven el caso aplicando dos caminos: el cálculo paso a paso (descuento tras descuento) y el modelo del descuento único equivalente. La docente monitorea el trabajo y aclara dudas sobre las variaciones porcentuales.

Socialización y formalización: Se socializan los resultados verificando que 20 % + 10 % sucesivos equivalen a un 28 % real (y no 30 %). La docente formaliza la fórmula del **Descuento Único**: $D_u = [d_1 + d_2 - (d_1 \times d_2) \div 100]\ \%$, así como el cálculo del **IGV (18 %)**: *Precio Final = Valor de Venta × 1,18* y *Valor de Venta = Precio Final ÷ 1,18*.

Planteamiento de otros problemas: Cada grupo resuelve la **Situación 2** de la ficha sobre un taller de estampado de polos en San Juan de Lurigancho que factura 50 polos deportivos a S/ 22,00 cada uno (sin IGV), calculando el subtotal, el IGV (18 %) y el importe total a cobrar.

3. Cierre / Salida (35 minutos)

Tres grupos sustentan en la pizarra sus procedimientos tanto para la comparación de descuentos como para el desglose de la factura con IGV, verificando la precisión en el redondeo a céntimos.

Se cierra la clase reflexionando mediante la **metacognición**: *¿Por qué es importante verificar los descuentos sucesivos antes de comprar? ¿Qué aprendimos sobre el IGV y su función en la formalidad de los negocios? ¿En qué situaciones cotidianas aplicaremos lo aprendido?*

María Elena Villegas Rojas
Docente de Matemática — I.E. 0151 Micaela Bastidas