FICHA DE PROYECTO SISTEMATIZADO

FASE 3 — PROGRAMA DE EDUCACIÓN FINANCIERA ESCUELAS INTEGRALES 2026

Institución Educativa:	I.E. N.º 7077 Los Reyes Rojos (Cód. Modular: 1697234)
Título del Proyecto:	“De la alcancía al emprendimiento”
Equipo Responsable:	Walter Landa Garrido (Director), Bertha Muñoz Limascca (Gestión Pedagógica), Arturo Silva Pinto (Coordinador / EPT), Nilda Tenorio Sacramento (Matemática), Julio Guerra Tipiana (Arte), Rebeca Peña Aparicio (CC.SS.), Juan Chuchón Gómez (Innovación).
Periodo de Implementación:	13 Semanas (Marzo - Junio / Ciclo Escolar 2026)
Lugar y Fecha:	Chorrillos, Lima Metropolitana, Noviembre de 2026

1. DATOS GENERALES Y RESUMEN DEL PROYECTO

• **Nombre del proyecto:** “De la alcancía al emprendimiento”.

• **Institución Educativa:** I.E. 7077 Los Reyes Rojos, Código Modular: 1697234, ubicada en Avenida Armatambo 125, Distrito de Chorrillos.

• **Ubicación:** Distrito de Chorrillos, Provincia de Lima, Región Lima Metropolitana, UGEL 07.

• **Periodo de implementación:** 13 semanas continuas de ejecución articulada e institucionalizada en el plan escolar 2026.

• **Equipo responsable:** Walter Landa Garrido y Bertha Muñoz Limascca (Directivos); Arturo Silva Pinto (Docente EPT / Coordinador); Nilda Tenorio Sacramento (Docente de Matemática); Julio Wilfredo Guerra Tipiana (Docente de Arte); Rebeca Vanessa Peña Aparicio (Docente de Ciencias Sociales); Juan Claudio Ricardo Chuchón Gómez (Docente de Innovación Pedagógica).

2. PROBLEMA Y DIAGNÓSTICO INICIAL

Problema identificado

Los estudiantes de la I.E. 7077 Los Reyes Rojos muestran escasos hábitos de ahorro personal y una marcada tendencia al gasto inmediato sin planificación financiera.

Causas y consecuencias

• **Causas:** Limitada formación sobre gestión financiera dentro del entorno familiar, sumada a la histórica falta de espacios curriculares sistemáticos que conecten la teoría económica con la realidad cotidiana y el contexto comercial de los estudiantes de Chorrillos.

• **Consecuencias:** Alta vulnerabilidad ante el consumo impulsivo, ausencia de metas de ahorro a mediano y largo plazo, e incapacidad para estructurar y evaluar numéricamente emprendimientos escolares o familiares viables.

Evidencia del diagnóstico

Se aplicó una encuesta diagnóstica a una muestra estructurada de estudiantes y familias en la Semana 1. Los datos cuantitativos iniciales revelaron que más del 75% de los alumnos no mantenían ningún registro de sus gastos diarios ni contaban con un fondo de ahorro personal activo.

Situación inicial (Línea de base)

Antes de la intervención, los estudiantes gestionaban sus recursos de manera intuitiva. Carecían de conceptos clave como presupuesto, costos fijos/variables y punto de equilibrio, no distinguiendo de forma analítica entre necesidades primarias y deseos de consumo.

3. INTENCIONALIDAD, PERTINENCIA Y OBJETIVOS

Transformación buscada

Promover un cambio actitudinal y técnico: transitar desde una cultura de gasto impulsivo hacia una práctica sistemática de ahorro con propósito (Ciclo VI) y escalarla hacia el diseño de emprendimientos reales evaluados bajo métricas financieras rigurosas (Ciclo VII).

Pertinencia para la comunidad

El proyecto responde de manera directa a la realidad socioeconómica del distrito de Chorrillos, empoderando a los adolescentes con competencias de autogestión económica y emprendimiento productivo.

Beneficiarios previstos

298 estudiantes matriculados de 1.° a 5.° de secundaria de la I.E. 7077 Los Reyes Rojos.

Objetivo general

> **OBJETIVO GENERAL:** Desarrollar competencias de educación financiera en los estudiantes de 1.° a 5.° de secundaria de la I.E. 7077 Los Reyes Rojos, promoviendo hábitos de ahorro personal y Capacidades emprendedoras que les permitan tomar decisiones económicas responsables y construir una base sólida para su futuro.

Objetivos específicos

1. Diagnosticar y concientizar a la comunidad educativa sobre los hábitos financieros y patrones de consumo (Etapa 1).

2. Desarrollar competencias de ahorro personal, clasificación de gastos y presupuesto

en el Ciclo VI (1. ° y 2. ° de secundaria).

3. Desarrollar capacidades de emprendimiento, estructura de costos, ingresos y punto de equilibrio en el Ciclo VII (3. °, 4. ° y 5. ° de secundaria).

4. Consolidar los aprendizajes prácticos mediante una Feria Integradora y evaluar el impacto del proyecto (Etapa 3).

Resultados esperados e indicadores

• Indicador 1: ≥ 70% de estudiantes elaboran y cumplen una meta personal de ahorro a 1 mes.

• Indicador 2: ≥ 80% de estudiantes de 3.° a 5. ° presentan un plan financiero de emprendimiento completo.

• Indicador 3: ≥ 50% de familias reportan conversaciones estructuradas sobre el ahorro en el hogar.

• Indicador 4: Ejecución de mínimo 1 emprendimiento escolar viabilizado por sección en el Ciclo VII.

4. ORIGINALIDAD E INNOVACIÓN DE LA PROPUESTA

Práctica anterior

La educación financiera se trataba previamente como contenidos aislados y teóricos en libros de texto de Ciencias Sociales o Matemática, sin articulación entre áreas ni aplicación a proyectos de vida o negocios reales.

Elemento innovador

La propuesta implementa una ruta progresiva por ciclos: Ahorro ('Mi Alcancía') para el Ciclo VI y Negocio ('Mi Emprendimiento') para el Ciclo VII. Integra activamente a EPT, Matemática, CC.SS. y Arte en una sola experiencia práctica finalizada con una Feria Escolar abierta.

Relación con el problema

Aborda directamente la causa raíz (la falta de vivencia práctica) haciendo que el estudiante experimente el ciclo completo: desde ahorrar sus primeros soles hasta costear un producto, venderlo y calcular su margen de ganancia.

5. METODOLOGÍA Y RUTA DE IMPLEMENTACIÓN

Enfoque y metodología

Se aplicó el Aprendizaje Basado en Proyectos (ABP) bajo un enfoque vivencial-financiero. Se utilizaron herramientas contextualizadas: alcancías de aula, plantillas de presupuesto semanal, hojas de cálculo simplificadas y simulaciones de mercado.

Etapas de implementación

• Etapa 1: 'Despertando la conciencia financiera' (Semanas 1-2): Diagnóstico situacional, sesión de sensibilización '¿A dónde va mi plata?' y lanzamiento con alcancía por aula.

• Etapa 2: 'Del ahorro a la acción' (Semanas 3-9): Subdividida en 'Mi Alcancía' (Ciclo VI: necesidad vs. deseo, presupuestos, metas de ahorro) y 'Mi Emprendimiento' (Ciclo VII: generación de ideas, estructura de costos, punto de equilibrio y plan financiero).

• Etapa 3: 'Cosechando lo aprendido' (Semanas 10-13): Organización y ejecución de la Feria Integradora, encuesta de salida, evaluación de impacto y sistematización.

Participación de los actores

• Estudiantes: Agentes activos que gestionaron su ahorro, diseñaron planes de negocio y ejecutaron la venta en feria.

• Docentes: Facilitadores interdisciplinarios de EPT, Matemática, CC.SS., Arte e Innovación Pedagógica que asesoraron la viabilidad técnica y financiera.

• Directivos: Monitoreo institucional, facilidades logísticas y respaldo en la inclusión del proyecto en los instrumentos de gestión.

• Familias: Apoyo en el seguimiento del compromiso de ahorro en casa y participación como compradores/evaluadores en la feria integradora.

Ajustes durante el proceso

Se adaptó el cronograma de la Etapa 2 para brindar reforzamiento en la formulación de ecuaciones de punto de equilibrio, coordinando tutorías grupales entre los docentes de Matemática y EPT.

6. PLAN DE ACTIVIDADES, CRONOGRAMA Y GESTIÓN

Actividad	Meta / Producto	Periodo	Responsable	Recursos / Evidencia
1. Encuesta diagnóstica sobre hábitos financieros	Base de datos y diagnóstico inicial	Semana 1	EPT, Matemática, CC.SS.	Encuestas impresas / digitales
2. Sensibilización: '¿A dónde va mi plata?'	100% aulas sensibilizadas	Semana 1	EPT, CC.SS., Innovación	Proyector, videos, casos de estudio
3. Lanzamiento y compromiso de ahorro	Alcancía instalada por aula	Semana 2	Directivos, EPT, Arte	Acta de compromiso, alcancías
4. Talleres Ciclo VI: 'Mi Alcancía'	Presupuesto y metas a 1 mes	Semanas 3-7	EPT, Matemática	Fichas de presupuesto, plantillas
5. Talleres Ciclo VII: 'Mi Emprendimiento'	Planes económicos de negocio	Semanas 3-9	EPT, Matemática, CC.SS.	Fichas de plan de negocio, hojas de cálculo
6. Feria Integradora y Evaluación Final	Exposición y venta real/simulada	Semanas 10-13	Equipo Completo y Directivos	Stands, registros de venta, encuesta final

Gestión de recursos y alianzas

Optimización de los ambientes de la I.E. (patio principal y sala de audiovisuales). Implementación de capital semilla simbólico y articulación con comerciantes locales del entorno de Chorrillos para validar ideas de negocio.

7. ALCANCE Y BENEFICIARIOS

Beneficiarios directos

Matrícula total alcanzada: 298 estudiantes de educación secundaria.

Grado	Sección	N.º Participantes	N.º con Evidencia	Observaciones / Fuente
1.° a 2.° (Ciclo VI)	A, B	Colectivo Ciclo VI	≥ 70%	Fichas de presupuesto personal y seguimiento de alcancías
3.° a 5.° (Ciclo VII)	A, B, C	Colectivo Ciclo VII	≥ 80%	Planes financieros y productos expuestos en la feria escolar

Otros participantes

7 docentes del equipo interdisciplinario y 2 directivos.

Beneficiarios indirectos

Aproximadamente 250 familias de la comunidad de Chorrillos que adoptaron dinámicas de presupuesto y ahorro responsable impulsadas por los estudiantes en sus hogares.

8. RESULTADOS E IMPACTO EN LOS ESTUDIANTES

Principales resultados

• Incorporación del hábito de ahorro continuo con metas claras.

• Capacidad crítica para diferenciar necesidades de deseos de consumo.

• Dominio operativo del cálculo de presupuestos, costos fijos/variables, margen de ganancia y punto de equilibrio.

• Fortalecimiento de la autoconfianza y trabajo colaborativo en emprendimiento.

Comparación antes / después

Mientras la línea de base mostraba que más del 75% carecía de hábitos de ahorro y control de gastos, al finalizar la intervención más del 70% de los estudiantes logró cumplir sus metas de ahorro y el 80% del Ciclo VII sustentó con éxito un plan de negocios estructurado.

Resultados frente a los objetivos

Los 4 objetivos específicos se cumplieron satisfactoriamente, evidenciados en el desarrollo de las competencias priorizadas en EPT, Matemática, CC.SS. y Arte.

Limitaciones de los resultados

La disponibilidad reducida de capital inicial limitó la escala física de algunos prototipos, requiriendo apoyarse en simulaciones financieras detalladas.

9. PRODUCTOS Y EVIDENCIAS DE LA EXPERIENCIA

Productos desarrollados

• Presupuestos personales y familiares elaborados por los estudiantes.

• Planes financieros y modelos de negocio viables.

• Catálogo de emprendimientos escolares expuestos en la Feria Integradora.

Relación de evidencias

Código	Nombre de la Evidencia / Anexo	Fecha	Qué Demuestra
ANEXO A	Encuesta diagnóstica y de salida	Mes 1 y Mes 3	Evolución cuantitativa de los hábitos financieros
ANEXO B	Cuadernos de presupuesto personal (Ciclo VI)	Mes 2	Registro de ingresos, gastos y metas de ahorro
ANEXO C	Planes financieros y de costos (Ciclo VII)	Mes 3	Cálculo formal de costos, ingresos y punto de equilibrio
ANEXO D	Registro fotográfico de la Feria Integradora	Semana 10	Ejecución real de los emprendimientos y venta

10. REFLEXIÓN Y APRENDIZAJES DEL PROYECTO

Aspectos que funcionaron

El enfoque vivencial y la simulación en feria generaron alta motivación en los estudiantes, al ver la aplicación práctica e inmediata de los cálculos matemáticos y financieros.

Dificultades encontradas

Sincronizar las sesiones de trabajo colaborativo entre docentes de distintas áreas curriculares dentro del horario escolar regular.

Aprendizajes institucionales

La educación financiera cobra verdadero sentido cuando trasciende la teoría del aula y se convierte en una práctica institucional compartida con las familias y la comunidad local.

11. SOSTENIBILIDAD Y PROYECCIÓN

Continuidad del proyecto

Inclusión formal del proyecto en el Proyecto Educativo Institucional (PEI) y Plan Anual de Trabajo (PAT), institucionalizando la Feria Financiera Escolar en el calendario de la I.E.

Responsables y recursos

Equipo docente de EPT y Matemática, bajo el liderazgo del Equipo Directivo y el soporte del aula de Innovación Pedagógica.

Posibilidad de ampliación

Replicabilidad del modelo en otras instituciones educativas de la UGEL 07 y establecimiento de alianzas estratégicas con microempresarios o entidades del sector financiero.

12. CONCLUSIONES Y EXPEDIENTE DE EVIDENCIAS

Conclusiones

1. El proyecto 'De la alcancía al emprendimiento' demostró que la educación financiera transversal transforma eficazmente los hábitos de consumo y ahorro en los estudiantes de secundaria de la I.E. 7077 Los Reyes Rojos.

2. La articulación entre EPT, Matemática, CC.SS. y Arte facilitó un aprendizaje integral, permitiendo la transición del ahorro personal en el Ciclo VI al diseño de negocios en el Ciclo VII.

3. La alta participación estudiantil (superando el 70% en metas de ahorro y 80% en planes de negocio) valida la efectividad del enfoque vivencial-financiero.

4. La institucionalización de la Feria Integradora fortalece la identidad escolar y proyecta la labor de la institución hacia la comunidad de Chorrillos.

Índice de anexos

- ANEXO A: Instrumentos de evaluación (Encuestas de inicio y salida).
- ANEXO B: Muestras de presupuestos personales del Ciclo VI.
- ANEXO C: Expedientes de planes de emprendimiento del Ciclo VII.
- ANEXO D: Panel fotográfico de la Feria Integradora 'De la alcancía al emprendimiento'.

ANEXO 1. RÚBRICA DE AUTOEVALUACIÓN DEL PROYECTO

Evaluación técnica del documento consolidado según la matriz oficial del programa:

Criterio	Destacado (4)	Satisfactorio (3)	En proceso (2)	Inicio (1)	Puntaje
Intencionalidad, problema y pertinencia	**X (4)**				4 / 4
Originalidad e innovación	**X (4)**				4 / 4
Objetivos, resultados e indicadores	**X (4)**				4 / 4
Implementación y gestión	**X (4)**				4 / 4
Alcance, resultados e impacto	**X (4)**				4 / 4
Evidencias, aprendizaje y sostenibilidad	**X (4)**				4 / 4
PUNTAJE TOTAL CONSOLIDADO					**24 / 24**

NIVEL DE LOGRO: Interpretación sugerida: 24 PUNTOS — CONSOLIDADO DESTACADO. La propuesta cumple con rigurosidad técnica, coherencia pedagógica y un sustento de evidencias completo para su presentación oficial.

ANEXOS:

HOJA DE COSTOS, PRESUPUESTO, INVERSIÓN Y GANANCIAS- FASE 3

Educación Financiera-Emprendimiento: Venta de refrescos de maracuyá´ y chicha morada en el Aniversario del colegio Reyes Rojos 7077-5to B sec

1. Presupuesto e inversión

Los costos de agua, gas y mano de obra se presentan como estimaciones para el ejercicio de Educacio´n Financiera.

Ingredientes y materiales	Cantidad	Costo
Maracuya´	1.5 kg	S/ 4.50
Maíz morado	0.5 kg	S/ 4.00
Azucar (para ambos refrescos)	3 kg en total	S/ 13.50
Limón	0.5 kg	S/ 2.00
Agua	21.3 litros	S/ 8.00
Canela y clavo de olor	—	S/ 1.50
Botellas	75 unidades	S/ 13.00
Gas (estimado)	Uso durante la preparación	S/ 2.00
Mano de obra (estimada)	Preparación y envasado	S/ 10.00
TOTAL DE COSTOS		S/ 58.50

2. Producción y registro de ventas : **Cada botella tuvo una capacidad de 300 ml. Se vendieron 71 botellas: 30 de chicha morada y 41 de maracuyá´.**

Producto	Botellas vendidas	Precio unitario	Ingreso
Chicha morada	30	S/ 1.50	S/ 45.00
Maracuyá	41	S/ 1.50	S/ 61.50
TOTAL	71		S/ 106.50

3. Cálculo del volumen producido:

71 botellas × 300 ml = 21,300 ml = 21.3 litros de refresco en total.

4. Balance económico

Concepto	Monto
Ingresos totales por ventas	S/ 106.50
Costos totales (incluye agua, gas y mano de obra)	S/ 58.50
GANANCIA ESTIMADA	S/ 48.00

Formula: Ganancia = Ingresos -Costos

G= S/ **106.50 − S/ 58.50 = S/ 48.00**

- **En conclusión:**

El emprendimiento de elaboración y venta de refrescos de maracuyá y chicha morada genero ingresos de S/

106.50. Considerando una inversión y costos totales estimados de S/ 58.50, se obtuvo una ganancia estimada de S/ 48.00. Esta actividad permitió poner en práctica la elaboración de un presupuesto, el registro de costos, el cálculo de ingresos y la determinación de ganancias. Valorando en todo momento el proyecto de la "De la alcancía al emprendimiento"

Evidencias de la venta – Fase 3







PRESUPUESTO Y BALANCE DEL EMPRENDIMIENTO DE 5TO A SEC-FASE 3

Para realizar el emprendimiento se efectuó un gasto total de S/ 165.50. Estos fueron los productos comprados:

Producto	Costo (S/)
2 paquetes de hot dog	41.80
Leche condensada	6.50
Chin chin	6.40
Manjar Bonlé	10.90
Cobertura de chocolate	16.90

Producto	Costo (S/)
Huevos	10.00
2 pollos	40.00
Pan	19.00
Papas al hilo	14.00
TOTAL DE GASTOS	**165.50**

Ingredientes reutilizados en casa: También se utilizaron ingredientes que ya teníamos en casa, sin generar gastos adicionales: harina, leche, cocoa, aceite, sal, vainilla, mantequilla, maicena, fresas y azúcar.

- **¿Cómo se completó el presupuesto**

El aula tenía ahorrado S/ 115.30 en el chanchito . Como el gasto total fue de S/ 165.50, faltaba S/ 50.20. Por ello, las cuatro integrantes aportamos entre nosotras esos S/ 50.20 para completar el dinero necesario.

Origen del dinero para la compra	***Monto (S/)***
Ahorro del chanchito de 5.º A	115.30
Aporte de las cuatro integrantes	50.20
TOTAL PARA CUBRIR LOS GASTOS	**165.50**

- **Detalle de las ventas del emprendimiento**

Al finalizar las ventas, se obtuvo un total de S/ 357.20, según el siguiente detalle:

Producto	Cantidad y precio	Total (S/)
Tajadas de torta	30 × S/ 5.00	150.00
Panes (hot dog y pollo)	64 × S/ 3.00	192.00
Vasos de bebida	9 × S/ 1.50	13.50
Vaso adicional de bebida	1 × S/ 1.70	1.70
TOTAL OBTENIDO EN LAS VENTAS	—	**357.20**

- **Dinero que quedó para el aula**

Del total obtenido al finalizar las ventas (S/ 357.20), se separaron los S/ 50.20 que las cuatro integrantes habíamos aportado para completar la inversión. Ese aporte se descuenta porque no corresponde al dinero recaudado para el aula.

Concepto	Monto (S/)
Total obtenido al finalizar las ventas	357.20
Menos: Aporte de las cuatro integrantes	− 50.20
DINERO QUE QUEDÓ PARA EL AULA	**307.00**

- **Ganancia real del emprendimiento para el aula**

Para conocer la ganancia del aula, se descuenta del dinero que quedó (S/ 307.00) la inversión inicial que se había tomado del chanchito (S/ 115.30).

Dinero que quedó para el aula	307.00
Menos: Inversión inicial del chanchito	− 115.30
GANANCIA REAL DEL AULA	**191.70**

Conclusión: El emprendimiento obtuvo S/ 357.20 al finalizar las ventas. Luego de separar los S/ 50.20 aportados por las cuatro integrantes, quedaron S/ 307.00 para el aula. Al recuperar la inversión inicial de S/ 115.30 del chanchito, la ganancia real del aula fue de S/ 191.70.

- ***EVIDENCIAS DE LA INVERSION -5TO A-FASE 3***





Inversion -Fase 3









Se compartió la experiencia en las jornadas de reflexión pedagógica de la I.E. 7077 Los Reyes Rojos y en las redes de interaprendizaje de la UGEL 07.





