UNIDAD DE APRENDIZAJE 4

"Nuestro emprendimiento deja huella: evaluamos su impacto y comunicamos nuestros logros"

I. INFORMACIÓN GENERAL

INSTITUCIÓN EDUCATIVA	: Julio Cesar Benavente Diaz
NIVEL	: Educación Secundaria
ÁREA	: Educación para el Trabajo
DIRECTOR	: Narciso Percy Pila Chullo
DOCENTE RESPONSABLE	: Estefanny Velazque Farfan
FECHAS	: Del 19 de octubre al 09 18 de diciembre - 9 semanas
CICLO	: VII
GRADO Y SECCIÓN	: 4°A, B y C
EJE INTEGRADOR	**"Globalización e identidad cultural"**

II. PLANTEAMIENTO DE LA SITUACIÓN

En el distrito de Huarocondo, los estudiantes de 4° grado de secundaria de la I.E. "Julio Cesar Benavente Diaz" han implementado prototipos e iniciativas de emprendimiento orientadas a poner en valor los recursos locales y responder a necesidades de su entorno. En un contexto globalizado donde el comercio internacional y la interconexión digital imponen modelos de consumo estándar, surge el desafío de fortalecer y revalorar la identidad cultural local (como la gastronomía, la agricultura y las tradiciones ancestrales de Huarocondo) para posicionar proyectos con identidad propia y alcance sostenible.

Sin embargo, para asegurar la viabilidad y continuidad de sus proyectos, los equipos de trabajo necesitan determinar con precisión sus costos, evaluar la viabilidad económica y el impacto ambiental-social generado en la comunidad, así como validar su propuesta frente a potenciales clientes y aliados. Frente a esta situación nos preguntamos:

Reto: ¿Cómo podemos evaluar la viabilidad económica y el impacto ambiental y social de nuestro emprendimiento, comunicando eficazmente la propuesta de valor con identidad cultural Huarocondina a través de medios digitales e interacciones efectivas para convencer a posibles aliados o clientes?

III. PROPÓSITO DE APRENDIZAJE

DESCRIPCIÓN	PRODUCTO
Los estudiantes evalúen los procesos y resultados parciales/finales de su proyecto de emprendimiento analizando la estructura de costos, el equilibrio económico, la satisfacción del usuario y el impacto ambiental-social generado, incorporando mejoras continuas e implementando estrategias comunicativas efectivas para difundir la propuesta de valor con identidad local.	Informe de evaluación y pitch de venta.

3.1. PROPÓSITO DE APRENDIZAJE RELACIONADO A LAS COMPETENCIAS DEL ÁREA Y EVALUACIÓN

PROPÓSITO			EVALUACIÓN		
COMPETENCIA	**CAPACIDADES**	**DESEMPEÑOS DEL GRADO**	**CRITERIOS DE EVALUACIÓN**	**EVIDENCIA**	**INSTRUMENTO**
Gestiona proyectos de emprendimiento económico	➢ Crea propuesta de valor ➢ Aplica habilidades técnicas ➢ Trabaja cooperativamente para lograr objetivos y metas ➢ Evalúa los resultados del proyecto de emprendimiento.	• Formula la estructura de costos y presupuestos para determinar el punto de equilibrio y la rentabilidad del proyecto. • Aplica habilidades técnicas para la sistematización y presentación gráfica/digital de los resultados del proyecto. • Planifica e integra activamente las habilidades y roles del equipo resolviendo conflictos de forma constructiva para redactar el informe final y la presentación oral. • Evalúa los procesos y resultados del proyecto analizando el equilibrio inversión-beneficio y el impacto social y ambiental, incorporando mejoras para la calidad	• Clasifica los costos fijos y variables del emprendimiento al estructurar el presupuesto inicial con precisión y rigurosidad técnica. • Calcula el punto de equilibrio y el precio de venta unitario para asegurar la sostenibilidad y viabilidad financiera del proyecto. • Evalúa las huellas e impactos sociales y ambientales del emprendimiento identificando efectos positivos y negativos en la comunidad local de Huarocondo. • Sistematiza la retroalimentación y opiniones de los usuarios locales mediante la malla receptora de información para incorporar mejoras continuas en la propuesta de valor. • Procesa datos financieros y de retroalimentación del usuario diseñando gráficos estadísticos en herramientas digitales que ilustren objetivamente los resultados. • Redacta el informe final de evaluación del proyecto de emprendimiento sistematizando de manera cooperativa los logros, conclusiones y acuerdos del equipo de trabajo. • Diseña la estructura del discurso de venta (Pitch) articulando el problema, solución y propuesta con identidad local mediante la técnica 10/20/30.	• Ficha de clasificación de costos fijos y variables del emprendimiento. • Ejercicio resuelto con el punto de equilibrio del emprendimiento. • Matriz de evaluación de impacto social y ambiental local. • Malla receptora de información completada con aportes de usuarios. • Archivo de gráficos estadísticos de evaluación elaborados en laptop. • Informe final de evaluación del emprendimiento en físico/portafolio. • Guion técnico del Pitch de venta redactado por el equipo • Presentación oral del Pitch de venta apoyada con diapositivas digitales	• Rubrica de evaluación.

3.2. PROPÓSITO DE APRENDIZAJE RELACIONADO A LAS COMPETENCIAS TRANSVERSALES Y EVALUACIÓN

PROPÓSITO		EVALUACIÓN	
COMPETENCIAS Y CAPACIDADES DEL ÁREA	**DESEMPEÑOS DEL GRADO**	**CRITERIOS DE EVALUACIÓN**	**INSTRUMENTOS**
SE DESENVUELVE EN ENTORNOS VIRTUALES GENERADOS POR LAS TIC ▪ Personaliza entornos virtuales ▪ Gestiona información del entorno virtual ▪ Interactúa en entornos virtuales. ▪ Crea objetos virtuales en diversos formatos.	• Elabora presentaciones digitales multimedia e infografías integrando texto, gráficos e imágenes en laptop/software de presentación para exponer la propuesta de valor.	• Diseña y edita una presentación digital atractiva y estructurada para el pitch de venta utilizando programas informáticos en la laptop	▪ Lista de cotejo
GESTIONA SU APRENDIZAJE DE MANERA AUTÓNOMA ▪ Define metas de aprendizaje. ▪ Organiza acciones estratégicas para alcanzar sus metas de aprendizaje ▪ Monitorea y ajusta su desempeño durante el proceso de aprendizaje.	• Organiza un cronograma de trabajo en equipo para cumplir con las fases de evaluación y ensayo del pitch dentro de las 8 semanas programadas, realizando autorregulaciones continuas.	• Establece una secuencia organizada de tareas para la elaboración del informe e instrumentos de evaluación, monitoreando su cumplimiento según el tiempo establecido	

3.3. ENFOQUES TRANSVERSALES

ENFOQUE	VALOR	ACTITUD
Enfoque ambiental.	Justicia y solidaridad.	▪ Disposición a evaluar los impactos y costos ambientales de las acciones y actividades cotidianas, y a actuar en beneficio de todas las personas, así como de los sistemas, instituciones y medios compartidos de los que todos dependemos.
Enfoque inclusivo o de Atención a la diversidad.	Respeto por las diferencias.	▪ Reconocimiento al valor inherente de cada persona y de sus derechos, por encima de cualquier diferencia.
	Confianza en la persona.	▪ Disposición a depositar expectativas en una persona, creyendo sinceramente en su capacidad de superación y crecimiento por sobre cualquier circunstancia.
Enfoque en búsqueda de la excelencia.	Superación personal.	▪ Disposición a adquirir cualidades que mejorarán el propio desempeño y aumentarán el estado de satisfacción consigo mismo y con las circunstancias

IV. ORGANIZACIÓN DE SESIONES

Nº	TÍTULO DE LA SESIÓN	DESCRIPCIÓN (PROPÓSITO)	EVIDENCIAS
01	Calculamos lo invertido: estructuramos los costos de nuestro producto.	▪ Determinar y clasificar los costos fijos y variables involucrados en la producción del bien o servicio del emprendimiento	▪ Ficha de clasificación de costos fijos y variables del emprendimiento
02	¿Ganamos o perdemos? Determinamos el punto de equilibrio económico.	▪ Calcular el punto de equilibrio y el precio de venta unitario para asegurar la sostenibilidad financiera del proyecto	▪ Ejercicio resuelto con el punto de equilibrio del emprendimiento
03	Marcando la diferencia: medimos el impacto ambiental y social en Huarocondo.	▪ Identificar y evaluar las huellas o impactos positivos y negativos que genera el emprendimiento en la comunidad local	▪ Matriz de evaluación de impacto social y ambiental local
04	Recogiendo voces: aplicamos la malla receptora con usuarios locales.	▪ Recopilar opiniones y retroalimentación de clientes/usuarios para evaluar la satisfacción e incorporar mejoras inmediatas	▪ Malla receptora de información completada con aportes de usuarios
05	Escribimos nuestro informe: sistematizamos los logros del equipo.	▪ Redactar de forma cooperativa el informe final de evaluación del proyecto organizando las secciones y conclusiones	▪ Informe final de evaluación del emprendimiento en físico/portafolio
06	Estructuramos el Pitch: redactamos el guion de venta con técnica 10/20/30.	▪ Diseñar la estructura del discurso de venta (Pitch) articulando el problema, solución y propuesta con identidad local	▪ Guion técnico del Pitch de venta redactado por el equipo
07	¡Dejamos huella! Presentamos nuestro Pitch de venta al público.	▪ Presentar el pitch de venta utilizando recursos expresivos y tecnológicos ante sus compañeros y jurado evaluador.	▪ Presentación oral del Pitch de venta apoyada con diapositivas digitales
08	Evaluamos nuestros aprendizajes	▪ Calculan sus costos fijos, costos variables, costo variable unitario, precio de venta, costo unitario total y punto de equilibrio de sus emprendimientos.	▪ Ficha de evaluación.

V. MATERIALES, RECURSOS Y ESPACIOS EDUCATIVOS

MATERIALES Y/O RECURSOS		ESPACIOS EDUCATIVOS
PARA EL DOCENTE: ▪ Computadora. ▪ Pizarra. ▪ Plumones. ▪ Material impreso.	**PARA EL ESTUDIANTE:** ▪ Laptop. ▪ Material impreso. ▪ Hojas bond. ▪ Lápiz y/o lapiceros. ▪ Fólder.	▪ Aula ▪ Laboratorio ▪ Patio de la I. E

VI. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Programa curricular. MINEDU. 2016
- Matriz de Aprendizajes Regionales Clave. 2023. Cusco
- Currículo nacional de la educación básica. 2017

VII. ANEXOS: Instrumentos de evaluación

Rúbrica de Evaluación Analítica para evaluar la competencia durante las sesiones.

Criterio de Evaluación	Logro Destacado (AD)	Logro Esperado (A)	En Proceso (B)	En Inicio (C)
Sesión 1: Clasifica los costos fijos y variables del emprendimiento al estructurar el presupuesto inicial con precisión y rigurosidad técnica.	Clasifica detalladamente todos los costos fijos y variables del proyecto, proponiendo alternativas de optimización presupuestal con rigurosidad técnica.	**Clasifica los costos fijos y variables del emprendimiento al estructurar el presupuesto inicial con precisión y rigurosidad técnica.**	Clasifica los costos fijos y variables con imprecisiones menores o requiere apoyo para estructurar el presupuesto.	Presenta dificultades marcadas para clasificar los costos del proyecto y no estructura el presupuesto inicial.
Sesión 2: Calcula el punto de equilibrio y el precio de venta unitario para asegurar la sostenibilidad y viabilidad financiera del proyecto.	Calcula con exactitud matemática el punto de equilibrio y determina precios de venta fundamentando proyecciones de rentabilidad a largo plazo.	**Calcula el punto de equilibrio y el precio de venta unitario para asegurar la sostenibilidad y viabilidad financiera del proyecto.**	Realiza el cálculo del punto de equilibrio, pero comete errores menores en la aplicación de fórmulas o en la determinación del precio unitario.	Muestra serias dificultades para calcular el punto de equilibrio y no logra justificar la viabilidad financiera.
Sesión 3: Evalúa las huellas e impactos sociales y ambientales del emprendimiento identificando efectos positivos y negativos en la comunidad local de Huarocondo.	Evalúa críticamente los impactos sociales y ambientales de forma multidimensional, planteando acciones de mitigación y sostenibilidad en Huarocondo.	**Evalúa las huellas e impactos sociales y ambientales del emprendimiento identificando efectos positivos y negativos en la comunidad local de Huarocondo.**	Identifica algunos impactos sociales y ambientales del proyecto, pero su evaluación es superficial o poco contextualizada en la comunidad.	No identifica ni evalúa el impacto social o ambiental que genera su proyecto en el entorno local.
Sesión 4: Sistematiza la retroalimentación y opiniones de los usuarios locales mediante la malla receptora de información para incorporar mejoras continuas en la propuesta de valor.	Recopila y categoriza minuciosamente los aportes de los usuarios, rediseñando elementos clave que incrementan sustancialmente el valor del producto.	**Sistematiza la retroalimentación y opiniones de los usuarios locales mediante la malla receptora de información para incorporar mejoras continuas en la propuesta de valor.**	Registra información en la malla receptora, pero se le dificulta identificar mejoras concretas para implementar en el prototipo.	No aplica adecuadamente la malla receptora ni demuestra haber recogido opiniones de los usuarios o clientes.
Sesión 5: Procesa datos financieros y de retroalimentación del usuario diseñando gráficos estadísticos en	Procesa bases de datos y genera gráficos estadísticos dinámicos y de alto nivel visual utilizando recursos avanzados de la laptop/software.	**Procesa datos financieros y de retroalimentación del usuario diseñando gráficos estadísticos en**	Elabora gráficos básicos en la computadora, pero requiere orientación para representar de	No logra procesar los datos recolectados ni elaborar representaciones gráficas en entornos digitales.

herramientas digitales que ilustren objetivamente los resultados.		**herramientas digitales que ilustren objetivamente los resultados.**	forma clara los datos financieros y de usuarios.	
Sesión 6: Redacta el informe final de evaluación del proyecto de emprendimiento sistematizando de manera cooperativa los logros, conclusiones y acuerdos del equipo de trabajo.	Lidera la redacción del informe de evaluación integrando rigurosamente todas las secciones con lenguaje técnico, evidencias y un alto sentido colaborativo.	**Redacta el informe final de evaluación del proyecto de emprendimiento sistematizando de manera cooperativa los logros, conclusiones y acuerdos del equipo de trabajo.**	Participa en la redacción del informe, aunque el documento presenta inconsistencias de orden, estructura o falta de aportes de algunos miembros.	Muestra escasa colaboración en la redacción del informe, entregando un trabajo incompleto o desarticulado.
Sesión 7: Diseña la estructura del discurso de venta (Pitch) articulando el problema, solución y propuesta con identidad local mediante la técnica 10/20/30.	Redacta un guion de Pitch persuador e innovador, aplicando perfectamente la técnica 10/20/30 y destacando fuertemente la identidad cultural Huarocondino.	**Diseña la estructura del discurso de venta (Pitch) articulando el problema, solución y propuesta con identidad local mediante la técnica 10/20/30.**	Diseña el guion del pitch estructurando sus partes, pero muestra debilidades al aplicar la técnica 10/20/30 o al integrar la identidad local.	Presenta un guion incompleto que carece de estructura lógica de venta y no considera la técnica ni el contexto local.

RUBRICA PARA EVALUAR EL PRODUCTO: PITCH DE VENTA

Criterio de Evaluación	Logro Destacado (AD)	Logro Esperado (A)	En Proceso (B)	En Inicio (C)
Estructura y Propuesta de Valor	Sintetiza con un impacto excepcional el problema, solución, costos, punto de equilibrio e impacto socioambiental, evidenciando una sólida propuesta de valor rentable e innovadora.	Sustenta la propuesta de valor comunicando con claridad el problema, la solución, la viabilidad económica (costos/punto de equilibrio) y la sostenibilidad del emprendimiento.	Expone la propuesta de valor, pero omite o explica de forma confusa datos sobre el punto de equilibrio, los costos o la sostenibilidad socioambiental.	Presenta el producto de forma desorganizada, sin explicar claramente la propuesta de valor ni la viabilidad financiera del proyecto.
Articulación de la Identidad Cultural Local	Argumenta brillantemente cómo el emprendimiento revalora la identidad Huarocondino (gastronomía, agricultura o tradiciones) posicionándola como ventaja competitiva en el mercado.	Integra y destaca explícitamente elementos de la identidad cultural de Huarocondo en el discurso de venta para diferenciar el producto en el mercado.	Menciona la identidad local de Huarocondo en la presentación, pero de manera tangencial o sin articularla a la propuesta de valor del producto.	No incluye ni rescata la identidad cultural ni los recursos locales en la presentación del emprendimiento.
Calidad y Diseño de la Presentación Digital	Diseña un recurso digital (diapositivas) multimedia altamente profesional, aplicando la regla 10/20/30, equilibrio estético, tipografía legible y gráficos estadísticos explicativos.	Elabora y utiliza una presentación digital atractiva, organizada y clara en laptop/software que sintetiza visualmente los datos del proyecto y apoya el Pitch.	Elabora una presentación digital con exceso de texto o poca calidad visual, dificultando la lectura de gráficos de costos o datos clave.	Muestra serias dificultades para manipular el software de presentación; las diapositivas son desorganizadas o no presentó soporte digital.

Expresión Oral y Comunicación Persuasiva	Demuestra dominio escénico, lenguaje no verbal asertivo, dicción fluida y un manejo impecable del tiempo, logrando convencer e impactar al jurado/público.	Expone con voz audible, postura adecuada, fluidez verbal y convicción, respondiendo con pertinencia las preguntas formuladas por el jurado.	Muestra inseguridad, tono de voz bajo o lectura constante de las diapositivas durante la exposición oral del Pitch.	Expresa serias dificultades de comunicación, falta de fluidez o se niega a realizar la exposición oral frente al público
Desenvolvimiento y Trabajo en Equipo	Evidencia una sinergia perfecta entre los integrantes; todos participan equitativamente con roles definidos y se complementan asertivamente ante las consultas.	Demuestra organización e integración cooperativa durante la exposición, asumiendo de manera fluida y coordinada la presentación de cada sección.	La participación del equipo es desigual; la mayor parte del discurso recae en un solo estudiante mientras otros muestran poca preparación.	No se evidencia trabajo en equipo; muestran descoordinación marcada o conflictos evidentes durante la presentación oral.

Huarocondo, octubre del 2026

_____ _____ _____

DOCENTE DIRECTOR COORDINADOR