

Financiera

— MENTE —

5 Secundaria



Plan de Negocios con
LEAN CANVAS



Adecuado al
Concurso Nacional
Crea y Emprende

PRIMER BIMESTRE

SESIÓN	FICHA DE AUTOEVALUACIÓN
Sesión 1	<u>CLIC, para ir a la autoevaluación</u>
Sesión 2	<u>CLIC, para ir a la autoevaluación</u>
Sesión 3	<u>CLIC, para ir a la autoevaluación</u>
Sesión 4	<u>CLIC, para ir a la autoevaluación</u>
Sesión 5	<u>CLIC, para ir a la autoevaluación</u>
Sesión 6	<u>CLIC, para ir a la autoevaluación</u>
Sesión 7	<u>CLIC, para ir a la autoevaluación</u>
Sesión 8	<u>CLIC, para ir a la autoevaluación</u>
Sesión 9	<u>CLIC, para ir a la autoevaluación</u>

SESIÓN DE APRENDIZAJE N° 01: ¡Emprendiendo como Ana!

DATOS INFORMATIVOS

TÍTULO:	¡Emprendiendo como Ana! (“Empanadas de mi tierra”)			DURACIÓN:	60 MINUTOS
ÁREA:	EDUCACIÓN PARA EL TRABAJO	ENFOQUE TRANSVERSAL (sugerido):	DE ORIENTACIÓN AL BIEN COMUN	UNIDAD:	01
DOCENTE:		GRADO Y SEC.	5to AÑO	FECHA:	

Lista de Cotejo

Criterio	Indicadores	Sí	No
Comprensión del Caso y los Impactos	Demuestra comprensión del caso de Ana y su negocio de empanadas, respondiendo a las preguntas de la página 17 de manera clara y completa, e identificando y explicando los cinco impactos clave de un modelo de negocio con ejemplos concretos.		
Trabajo Cooperativo y Participación	Participa activamente en el trabajo grupal, aportando ideas, escuchando a sus compañeros, cumpliendo con su rol asignado y demostrando respeto hacia las ideas y opiniones de los demás.		
Análisis y Reflexión	Analiza el caso de Ana desde diferentes perspectivas, identificando los desafíos y oportunidades que enfrenta como emprendedora, y reflexiona sobre la importancia de considerar los cinco impactos clave al emprender un negocio.		
Comunicación y Presentación	Presenta las respuestas a las preguntas de manera clara, organizada y utilizando un lenguaje adecuado, apoyando su presentación con recursos visuales efectivos y respondiendo a preguntas de manera reflexiva y bien informada.		

Rúbrica de Evaluación Formativa

CRITERIO	En inicio	En proceso	Logrado	Destacado
Comprensión del caso y propuesta de soluciones	No comprende el caso de Ana o propone soluciones poco relevantes	Comprende parcialmente el caso y propone soluciones básicas	Comprende el caso y propone soluciones creativas y relevantes, considerando algunos de los 5 impactos	Comprende profundamente el caso y propone soluciones innovadoras y viables, considerando integralmente los 5 impactos y sus interrelaciones.
Aplicación de habilidades técnicas (investigación, análisis, etc.)	No aplica habilidades técnicas o lo hace de forma incorrecta.	Aplica algunas habilidades técnicas de forma básica.	Aplica habilidades técnicas de forma efectiva para analizar el caso y proponer soluciones.	Aplica habilidades técnicas de forma experta, demostrando un alto nivel de análisis, investigación y creatividad.
Trabajo cooperativo y perseverancia	No participa en el trabajo en equipo o muestra poca perseverancia.	Participa parcialmente en el trabajo en equipo y muestra cierta perseverancia.	Participa activamente en el trabajo en equipo, asume su rol y muestra perseverancia para lograr los objetivos.	Lidera el trabajo en equipo, fomenta la colaboración, demuestra alta perseverancia y resuelve conflictos de forma constructiva.

Consideración del impacto en la comunidad	No considera el impacto de las soluciones en la comunidad.	Considera superficialmente el impacto en la comunidad.	Considera el impacto positivo de las soluciones en la comunidad.	Propone soluciones que generan un alto impacto positivo y sostenible en la comunidad, considerando aspectos éticos, sociales y ambientales.
--	--	--	--	---

Ficha de autoevaluación

FICHA DE AUTOEVALUACIÓN				
ASPECTO	SIEMPRE	A VECES	NUNCA	OBSERVACIONES
Participé activamente en las actividades y discusiones.				
Comprendí la importancia de un plan de negocio con 5 impactos.				
Trabajé en equipo de forma colaborativa y respetuosa, cumpliendo mi rol asignado.				

SESIÓN DE APRENDIZAJE N° 02: Historias que inspiran

DATOS INFORMATIVOS

TÍTULO:	Historias que inspiran: "La historia de "Sabores del Perú"			DURACIÓN:	60 MINUTOS
ÁREA:	EDUCACIÓN PARA EL TRABAJO	EJE TEMÁTICO (sugerido)	Educación, Emprendimiento y Cultura Empresarial	UNIDAD:	01
DOCENTE		GRADO Y SEC.	5to AÑO	FECHA:	

Lista de Cotejo

Criterio	Indicadores	Sí	No
Comprensión y Análisis del Caso	Demuestra comprensión del caso de "Sabores del Perú", analizando el caso desde diferentes perspectivas e identificando los desafíos y soluciones con ejemplos concretos.		
Participación y Colaboración	Participa activamente en el trabajo grupal, aportando ideas, escuchando a sus compañeros, cumpliendo con su rol asignado y demostrando respeto hacia las ideas y opiniones de los demás.		
Reflexión y Aprendizaje	Reflexiona sobre las lecciones aprendidas del caso de "Sabores del Perú", identificando los factores que influyen en el éxito empresarial y expresando opiniones personales con argumentos y ejemplos.		
Comunicación y Presentación	Presenta las respuestas a las preguntas de manera clara, organizada y utilizando un lenguaje adecuado, apoyando su presentación con recursos visuales efectivos y respondiendo a preguntas de manera reflexiva y bien informada.		

Rúbrica de evaluación formativa

CRITERIO	En inicio	En proceso	Logrado	Destacado
Comprensión de la "Brújula del Éxito"	Muestra dificultad para comprender los componentes de la "Brújula" (visión, misión, valores, objetivos).	Comprende algunos componentes, pero con dificultad para relacionarlos y aplicarlos a un emprendimiento.	Comprende y aplica correctamente los componentes de la "Brújula" a un emprendimiento, justificando sus decisiones.	Demuestra un dominio de la "Brújula", elaborando una guía completa, coherente y con propuestas innovadoras y bien fundamentadas.
Trabajo en Equipo	Poca participación, comunicación y colaboración en el equipo.	Participación irregular, con algunas dificultades para coordinar y llegar a acuerdos.	Buena participación, comunicación y colaboración en el equipo, con roles definidos y cumplimiento de tareas.	Excelente trabajo en equipo, con roles bien definidos, alta colaboración, comunicación efectiva, liderazgo compartido y un ambiente de respeto y apoyo mutuo.

Ficha de Autoevaluación

FICHA DE AUTOEVALUACIÓN					
PREGUNTA	1 (Muy en desacuerdo)	2 (En desacuerdo)	3 (Neutral)	4 (De acuerdo)	5 (Muy de acuerdo)
Participé activamente en las actividades y discusiones.					
Comprendí la historia de Vilma Parra y su importancia como ejemplo de espíritu emprendedor.					
Trabajé en equipo de forma organizada y respetuosa.					
Aporté ideas relevantes para el análisis del caso.					
Puedo aplicar las lecciones aprendidas de la historia de Vilma Parra en mis propios proyectos.					

SESIÓN DE APRENDIZAJE N° 03: Diseñando nuestro negocio

DATOS INFORMATIVOS

TÍTULO:	Diseñando nuestro negocio: Visión y misión			DURACIÓN:	60 MINUTOS
ÁREA:	EDUCACIÓN PARA EL TRABAJO	EJE TEMÁTICO (sugerido):	Educación, Emprendimiento y Cultura Empresarial	UNIDAD:	01
DOCENTE		GRADO Y SEC.	5to AÑO	FECHA:	

Lista de Cotejo

Criterio	Indicadores	Sí	No
Comprensión del Modelo de Negocio	Demuestra comprensión del concepto de modelo de negocio e identifica los componentes clave de un modelo de negocio con ejemplos concretos.		
Aplicación del Business Canvas	Completa el Business Canvas de manera clara y organizada, identificando la propuesta de valor y describiendo los elementos clave de su modelo de negocio.		
Trabajo Cooperativo y Participación	Participa activamente en el trabajo grupal, aportando ideas, escuchando a sus compañeros, cumpliendo con su rol asignado y demostrando respeto hacia las ideas y opiniones de los demás.		
Comunicación y Presentación	Presenta su idea de negocio de manera clara, organizada y persuasiva, utilizando un lenguaje adecuado, recursos visuales efectivos y respondiendo a preguntas de manera reflexiva y bien informada.		

Rúbrica de evaluación formativa

CRITERO	En inicio	En proceso	Logrado	Destacado
Comprensión de Visión y Misión	Muestra dificultad para diferenciar y definir los conceptos de visión y misión.	Define los conceptos, pero con dificultad para aplicarlos a un emprendimiento.	Define y aplica correctamente los conceptos de visión y misión, relacionándolos con el propósito del emprendimiento.	Demuestra un dominio de los conceptos, elaborando una visión y misión clara, concisa, inspiradora y alineada con los valores y el impacto social del emprendimiento.
Calidad de la Visión y Misión Diseñadas	La visión y misión son vagas, ambiguas, incoherentes o no reflejan el propósito del emprendimiento.	La visión y misión son básicas, pero necesitan mayor claridad, precisión o conexión con la realidad del emprendimiento.	La visión y misión son claras, concisas, coherentes y reflejan el propósito y los valores del emprendimiento.	La visión y misión son inspiradoras, memorables, diferenciadoras, y transmiten el propósito, los valores y el impacto social del emprendimiento de forma efectiva.
Trabajo en Equipo	El trabajo en equipo fue deficiente, con poca participación y colaboración.	El trabajo en equipo fue regular, con algunas dificultades para	El trabajo en equipo fue eficiente, con buena comunicación,	El trabajo en equipo fue excelente, con roles bien definidos, alta colaboración, liderazgo compartido y una

		coordinar y cumplir los roles.	colaboración y cumplimiento de roles.	efectiva gestión del tiempo y los recursos.
--	--	--------------------------------	---------------------------------------	---

Ficha de Autoevaluación

FICHA DE AUTOEVALUACIÓN					
PREGUNTA	1 (Muy en desacuerdo)	2 (En desacuerdo)	3 (Neutral)	4 (De acuerdo)	5 (Muy de acuerdo)
Comprendí la diferencia entre visión y misión.					
Pude identificar las características de una buena visión (inspiradora, ambiciosa, realista, específica).					
Participé activamente en las actividades y discusiones de la clase.					
Colaboré de manera efectiva con mi equipo (si trabajé en grupo).					
Considero que puedo aplicar lo aprendido en otras situaciones de mi vida.					

SESIÓN DE APRENDIZAJE N° 04: Analicemos nuestro negocio

DATOS INFORMATIVOS

TÍTULO:	Analicemos nuestro negocio			DURACIÓN:	60 MINUTOS
ÁREA:	EDUCACIÓN PARA EL TRABAJO	EJE TEMÁTICO (sugerido):	Educación, Emprendimiento y Cultura Empresarial	UNIDAD:	01
DOCENTE :		GRADO Y SEC.	5to AÑO	FECHA:	

Lista de Cotejo

Criterio	Indicadores	Sí	No
Comprensión de Conceptos Clave	Demuestra comprensión de los conceptos de valores empresariales y análisis FODA, explicando su importancia y utilizando ejemplos concretos.		
Análisis y Aplicación de Conceptos	Analiza el caso de "Sabores del Perú" y elabora un análisis FODA para su propio emprendimiento, aplicando la técnica del "Aprendizaje Basado en Problemas (ABP)" para identificar problemas relacionados con la falta de valores o un mal análisis FODA.		
Trabajo Cooperativo y Participación	Participa activamente en el trabajo grupal, aportando ideas, escuchando a sus compañeros y cumpliendo con su rol asignado, demostrando respeto hacia las ideas y opiniones de los demás.		
Comunicación y Presentación	Presenta el análisis FODA de su emprendimiento de manera clara, organizada y persuasiva, utilizando un lenguaje adecuado y recursos visuales efectivos.		

Rúbrica de evaluación

CRITERIO	En inicio	En proceso	Logrado	Destacado
Comprensión de Valores y Análisis FODA	Muestra dificultad para definir los conceptos de valores y comprender la metodología del análisis FODA.	Define los conceptos de forma básica y comprende algunos aspectos del análisis FODA, pero con dificultad para aplicarlos.	Define correctamente los conceptos y aplica la metodología del análisis FODA de forma adecuada, identificando fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas relevantes.	Demuestra un dominio de los conceptos y aplica el análisis FODA de forma profunda y estratégica, identificando interrelaciones entre los elementos y proponiendo estrategias innovadoras.
Calidad de la Definición de Valores	Los valores definidos son vagos, generales o no se relacionan con el emprendimiento.	Los valores definidos son básicos y necesitan mayor especificidad o conexión con el emprendimiento.	Los valores definidos son claros, específicos, relevantes y se relacionan con el propósito del emprendimiento.	Los valores definidos son inspiradores, diferenciadores y reflejan la identidad y cultura del emprendimiento de forma efectiva

Calidad del Análisis FODA	El análisis FODA es incompleto, desorganizado o identifica elementos irrelevantes.	El análisis FODA es básico, pero necesita mayor profundidad en el análisis de los elementos y su relación con el contexto.	El análisis FODA es completo, bien organizado e identifica elementos relevantes y bien justificados.	El análisis FODA es exhaustivo, estratégico y proporciona información
----------------------------------	--	--	--	---

Ficha de Autoevaluación

FICHA DE AUTOEVALUACIÓN					
PREGUNTA	1 (Muy en desacuerdo)	2 (En desacuerdo)	3 (Neutral)	4 (De acuerdo)	5 (Muy de acuerdo)
Comprendí qué son los valores empresariales y su importancia.					
Pude identificar los valores que guían a "Sabores del Perú".					
Comprendí la utilidad del análisis FODA para un emprendimiento.					
Colaboré de manera efectiva con mi equipo (si trabajé en grupo).					

SESIÓN DE APRENDIZAJE N° 05: Definamos los objetivos de nuestro negocio

DATOS INFORMATIVOS

TÍTULO:	Definamos los objetivos de nuestro negocio			DURACIÓN:	90 MINUTOS
ÁREA:	EDUCACIÓN PARA EL TRABAJO	EJE TEMÁTICO (sugerido):	Educación, Emprendimiento y Cultura Empresarial	UNIDAD:	01
DOCENTE :		GRADO Y SEC.	5to AÑO	FECHA:	

Lista de Cotejo

Criterio	Indicadores	Sí	No
Comprensión de Conceptos Clave	Demuestra comprensión del concepto de objetivos estratégicos y sus características (SMART), explicando su importancia y utilizando ejemplos concretos.		
Análisis y Aplicación de Conceptos	Analiza el caso de "Sabores del Perú" y elabora objetivos estratégicos para su propio emprendimiento, aplicando la técnica del "Aprendizaje Basado en Problemas (ABP)" para identificar problemas relacionados con la falta de objetivos o una mala definición de estos.		
Trabajo Cooperativo y Participación	Participa activamente en el trabajo grupal, aportando ideas, escuchando a sus compañeros y cumpliendo con su rol asignado, demostrando respeto hacia las ideas y opiniones de los demás.		
Comunicación y Presentación	Presenta los objetivos estratégicos de su emprendimiento de manera clara, organizada y persuasiva, utilizando un lenguaje adecuado y recursos visuales efectivos.		

Rúbrica de evaluación

CRITERIO	En inicio	En proceso	Logrado	Destacado
Comprensión de Objetivos	Muestra dificultad para comprender los criterios o los aplica incorrectamente.	Comprende algunos criterios, pero con dificultad para aplicarlos a la definición de objetivos.	Define objetivos que cumplen con la mayoría de los criterios, demostrando una comprensión adecuada.	Define objetivos que cumplen con todos los criterios de forma clara, precisa y bien justificada, mostrando un dominio del tema.
Calidad de los Objetivos Definidos	Los objetivos son vagos, generales, no medibles o no se relacionan con el emprendimiento.	Los objetivos son básicos y necesitan mayor especificidad, medición, viabilidad, relevancia o temporalidad.	Los objetivos son claros, medibles, alcanzables, relevantes y tienen un plazo de tiempo definido, mostrando una buena planificación.	Los objetivos son ambiciosos pero realistas, están alineados con la visión y misión del emprendimiento, y demuestran una excelente planificación estratégica con un enfoque en el impacto positivo.

Trabajo en equipo	El trabajo en equipo fue deficiente, con poca participación, comunicación y colaboración.	El trabajo en equipo fue regular, con algunas dificultades para coordinar, cumplir los roles o llegar a acuerdos.	El trabajo en equipo fue eficiente, con buena comunicación, colaboración, cumplimiento de roles y toma de decisiones consensuadas.	El trabajo en equipo fue excelente, con roles bien definidos, alta colaboración, liderazgo compartido, comunicación efectiva, gestión eficiente del tiempo y los recursos, y un ambiente de respeto y apoyo mutuo.
-------------------	---	---	--	--

Ficha de Autoevaluación

FICHA DE AUTOEVALUACIÓN					
PREGUNTA	1 (Muy en desacuerdo)	2 (En desacuerdo)	3 (Neutral)	4 (De acuerdo)	5 (Muy de acuerdo)
Comprendí qué son los objetivos estratégicos y por qué son importantes.					
Pude diferenciar los objetivos estratégicos por áreas de gestión (comercial, operativa, personas, legal, financiera).					
Considero que puedo aplicar lo aprendido en otros ámbitos de mi vida, además del emprendimiento.					
Trabajé cooperativamente con mis compañeros.					

SESIÓN DE APRENDIZAJE N° 06: El camino del emprendedor

DATOS INFORMATIVOS

TÍTULO:	El camino del emprendedor (Espíritu emprendedor)			DURACIÓN:	50 MINUTOS
ÁREA:	EDUCACIÓN PARA EL TRABAJO	EJE TEMÁTICO (sugerido):	Educación, Emprendimiento y Cultura Empresarial	UNIDAD:	01
DOCENTE		GRADO Y SEC.	5to AÑO	FECHA:	

Lista de Cotejo

Criterio	Indicadores	Sí	No
Comprensión del Espíritu Emprendedor	Demuestra comprensión del concepto de espíritu emprendedor, identificando sus características clave y explicando cómo se manifiestan en un emprendimiento real utilizando ejemplos concretos.		
Reflexión y Autoconocimiento	Reflexiona sobre sus propias fortalezas y áreas de mejora como emprendedores, utilizando las "Preguntas Guía" e identificando cómo sus fortalezas pueden contribuir a su éxito.		
Participación y Colaboración	Participa activamente en el análisis del caso "Parlare", aportando ideas, escuchando a sus compañeros, cumpliendo con su rol asignado y demostrando respeto hacia las ideas y opiniones de los demás.		
Comunicación y Presentación	Presenta sus reflexiones sobre sus fortalezas y áreas de mejora de manera clara, organizada y persuasiva, utilizando un lenguaje adecuado y respondiendo a preguntas de manera reflexiva y bien informada.		

Rúbrica de evaluación

CRITERIO	En inicio	En proceso	Logrado	Destacado
Comprensión del Espíritu Emprendedor	Muestra dificultad para definir el concepto de espíritu emprendedor o identifica pocas características.	Define el concepto de forma básica y menciona algunas características, pero con dificultad para ejemplificarlas.	Define correctamente el concepto y menciona características relevantes, ejemplificándolas con el caso "Parlare".	Demuestra un dominio del concepto, identificando una amplia gama de características y explicando cómo se interrelacionan para impulsar el éxito emprendedor, ejemplificando con "Parlare" y otros ejemplos.
Reflexión sobre las Propias Fortalezas Emprendedoras	Tiene dificultad para identificar sus propias fortalezas y áreas de mejora como emprendedor.	Identifica algunas fortalezas y áreas de mejora, pero con poca profundidad en el análisis.	Identifica fortalezas y áreas de mejora relevantes, explicando cómo pueden influir en su desarrollo como emprendedor.	Realiza una reflexión profunda y autocrítica, identificando fortalezas y áreas de mejora específicas y proponiendo estrategias concretas para su desarrollo.

Trabajo en equipo	El trabajo en equipo fue deficiente, con poca participación, comunicación y colaboración.	El trabajo en equipo fue regular, con algunas dificultades para coordinar, cumplir los roles o llegar a acuerdos.	El trabajo en equipo fue eficiente, con buena comunicación, colaboración, cumplimiento de roles y toma de decisiones consensuadas.	El trabajo en equipo fue excelente, con roles bien definidos, alta colaboración, liderazgo compartido, comunicación efectiva, gestión eficiente del tiempo y los recursos, y un ambiente de respeto y apoyo mutuo.
--------------------------	---	---	--	--

Ficha de Autoevaluación

FICHA DE AUTOEVALUACIÓN					
PREGUNTA	1 (Muy en desacuerdo)	2 (En desacuerdo)	3 (Neutral)	4 (De acuerdo)	5 (Muy de acuerdo)
Participé activamente en las actividades y discusiones.					
Comprendí la historia de Parlare+ y las claves de su éxito.					
Trabajé en equipo de forma colaborativa y respetuosa.					
Puedo aplicar las lecciones aprendidas del caso Parlare+ en mis propios proyectos.					

SESIÓN DE APRENDIZAJE N° 07: Negocios con impacto

DATOS INFORMATIVOS

TÍTULO:	Negocios con impacto (Gestión del cambio organizacional)			DURACIÓN:	50 MINUTOS
ÁREA:	EDUCACIÓN PARA EL TRABAJO	EJE TEMÁTICO (sugerido):	Educación, Emprendimiento y Cultura Empresarial	UNIDAD:	01
DOCENTE		GRADO Y SEC.	5to AÑO	FECHA:	

Lista de Cotejo

Criterio	Indicadores	Sí	No
Comprensión de Conceptos Clave	Demuestra comprensión de los conceptos de gestión del cambio organizacional y negociación, explicando su importancia y describiendo los pasos de un proceso de gestión del cambio y los elementos clave de la negociación.		
Análisis y Aplicación de Conceptos	Analiza el caso de "Sabores del Perú" desde la perspectiva de la gestión del cambio y la negociación, aplicando la técnica del "Role-Playing (Juego de Roles)" para simular una negociación e identificando problemas relacionados con la gestión del cambio y la negociación en un emprendimiento.		
Trabajo Cooperativo y Participación	Participa activamente en el trabajo grupal, aportando ideas, escuchando a sus compañeros y cumpliendo con su rol asignado, demostrando respeto hacia las ideas y opiniones de los demás.		
Comunicación y Presentación	Presenta el análisis del caso y la simulación de negociación de manera clara, organizada y persuasiva, utilizando un lenguaje adecuado y recursos visuales efectivos.		

Rúbrica de evaluación

CRITERIO	En inicio	En proceso	Logrado	Destacado
Comprensión de la Gestión del Cambio	Muestra dificultad para definir el concepto de gestión del cambio o identifica pocos elementos clave.	Define el concepto de forma básica y menciona algunos elementos, pero con dificultad para relacionarlos.	Define correctamente el concepto y explica los elementos clave de la gestión del cambio, relacionándolos con el caso "Sabores del Perú".	Demuestra un dominio del concepto, explicando el proceso de gestión del cambio de forma integral y analizando su impacto en las organizaciones, ejemplificando con "Sabores del Perú" y otros ejemplos.
Participación en la Negociación	Participa con dificultad en el role-playing (juego de roles sobre la negociación) o no comprende los roles asignados.	Participa en el role-playing (juego de roles sobre la negociación), pero con poca fluidez o comprensión de los intereses de las partes.	Participa activamente en el role-playing (juego de roles sobre la negociación), representando su rol de forma adecuada y	Participa activamente y demuestra habilidades de negociación efectiva, buscando soluciones creativas y logrando acuerdos beneficiosos para ambas partes.

			comprendiendo los intereses de las partes.	
Trabaja colaborativamente en equipo.	Poca participación, comunicación y colaboración.	Participación irregular, con algunas dificultades para coordinar.	Buena participación, comunicación y colaboración en el equipo.	Excelente trabajo en equipo, con roles bien definidos, alta colaboración, comunicación efectiva y un ambiente de respeto.

Ficha de Autoevaluación

FICHA DE AUTOEVALUACIÓN					
PREGUNTA	1 (Muy en desacuerdo)	2 (En desacuerdo)	3 (Neutral)	4 (De acuerdo)	5 (Muy de acuerdo)
Comprendí qué es la gestión del cambio organizacional y por qué es importante.					
Analicé el caso "Sabores del Perú" e identifiqué cómo se aplica la gestión del cambio en una negociación con proveedores.					
Considero que puedo aplicar lo aprendido sobre gestión del cambio en otras situaciones de mi vida.					

SESIÓN DE APRENDIZAJE N° 08: Finanzas en acción

DATOS INFORMATIVOS					
TÍTULO:	Finanzas en acción (Nociones básicas de Inversión)			DURACIÓN:	90 MINUTOS
ÁREA:	EDUCACIÓN PARA EL TRABAJO	EJE TEMÁTICO (sugerido):	Educación, Emprendimiento y Cultura Empresarial	UNIDAD:	01
DOCENTE		GRADO Y SEC.	5to AÑO	FECHA:	

ANEXO

Resolución del Caso Práctico "Sabores del Perú" y Recomendaciones Metodológicas y Didácticas:

Ejemplo de Estrategia de Inversión para "Sabores del Perú" (Página 31)

- **Objetivos:** Expandirse a dos nuevos mercados internacionales en los próximos 3 años, aumentando las ventas en un 20% y generando nuevas fuentes de empleo.
- **Tolerancia al Riesgo: Moderada.** Se busca un equilibrio entre crecimiento y seguridad, priorizando inversiones con un retorno estable a mediano plazo.
- **Horizonte de Inversión: Mediano-Largo plazo (3-5 años),** considerando el tiempo necesario para consolidarse en nuevos mercados.
- **Diversificación: Invertir en diferentes áreas:** marketing digital para llegar a nuevos clientes, adaptación del menú a los gustos locales, capacitación del personal en idiomas y cultura, búsqueda de socios locales para la distribución.
- **Costos:** Investigar los costos de marketing internacional, adaptación de menús, capacitación, logística y asesoría legal en los nuevos mercados. Buscar opciones de financiamiento con tasas de interés favorables.
- **Asesoría Financiera:** Contratar una consultora especializada en expansión internacional para obtener asesoramiento estratégico y legal en los nuevos mercados.

Recomendaciones Metodológicas y Didácticas:

- **Contextualizar el caso:** Explicar a los estudiantes el contexto actual de "Sabores del Perú" y la importancia de la expansión internacional para su crecimiento.
- **Guiar el análisis:** Utilizar la hoja de trabajo con preguntas guía para cada factor, facilitando el análisis y la toma de decisiones.
- **Fomentar el debate:** Promover la discusión y el intercambio de ideas entre los grupos, incentivando la argumentación y la justificación de las decisiones.

Lista de Cotejo

Criterio	Indicadores	Sí	No
Comprensión de Conceptos Clave	Demuestra comprensión de los conceptos de inversión (factores clave a considerar: objetivos, tolerancia al riesgo, horizonte de inversión, diversificación, costos y asesoría financiera), explicando su importancia para la toma de decisiones financieras y utilizando la "Metáfora del Barco" de manera efectiva.		
Análisis y Aplicación de Conceptos	Analiza el caso de "Sabores del Perú" aplicando los seis factores clave a su situación de expansión internacional y elabora una estrategia de inversión para "Sabores del Perú" considerando los seis factores clave y utilizando la técnica de "Trabajo Cooperativo con Roles Asignados y Rotativos", justificando las decisiones tomadas en su estrategia de inversión.		
Trabajo Cooperativo y Participación	Participa activamente en el trabajo grupal, aportando ideas, escuchando a sus compañeros y cumpliendo con su rol asignado (analista de objetivos, evaluador de riesgos, planificador de horizonte, diversificador, calculador de costos, buscador de asesoría), demostrando respeto hacia las ideas y opiniones de los demás.		
Comunicación y Presentación	Presenta la estrategia de inversión de manera clara, organizada y persuasiva, utilizando un lenguaje adecuado para su edad y recursos visuales efectivos.		

Rúbrica de evaluación

CRITERO	En inicio	En proceso	Logrado	Destacado
Comprensión de los Factores de Inversión	Muestra dificultad para comprender los factores clave o los aplica incorrectamente.	Comprende algunos factores, pero con dificultad para aplicarlos al caso "Sabores del Perú".	Aplica correctamente la mayoría de los factores al caso, demostrando una comprensión adecuada.	Demuestra un dominio de los factores, aplicándolos de forma integral y estratégica al caso y proponiendo una estrategia de inversión coherente y bien justificada.
Calidad de la Estrategia de Inversión	La estrategia propuesta es incompleta, incoherente o no considera los factores de inversión.	La estrategia es básica y necesita mayor desarrollo en la justificación y la conexión con los factores.	La estrategia es completa, coherente y considera la mayoría de los factores, mostrando una buena planificación.	La estrategia es innovadora, bien justificada, considera todos los factores de inversión y demuestra una excelente planificación estratégica con un enfoque en el crecimiento y la sostenibilidad.
Trabajo en Equipo	Poca participación, comunicación y colaboración.	Participación irregular, con algunas dificultades para coordinar.	Buena participación, comunicación y colaboración en el equipo.	Excelente trabajo en equipo, con roles bien definidos, alta colaboración y comunicación efectiva.

Ficha de Autoevaluación

FICHA DE AUTOEVALUACIÓN					
PREGUNTA	1 (Muy en desacuerdo)	2 (En desacuerdo)	3 (Neutral)	4 (De acuerdo)	5 (Muy de acuerdo)
Comprendí qué es una inversión y por qué es importante.					
Pude identificar los seis factores clave a considerar antes de invertir.					
Analicé el caso "Sabores del Perú" aplicando los factores de inversión.					
Colaboré de manera efectiva con mi equipo (si trabajé en grupo).					
Considero que puedo aplicar lo aprendido sobre inversión en mi vida personal.					

SESIÓN DE APRENDIZAJE N° 09: ¡Defendiendo nuestros derechos!

DATOS INFORMATIVOS

TÍTULO:	Defendamos nuestros derechos como consumidores	DURACIÓN:	60 MINUTOS
ÁREA:	EDUCACIÓN PARA EL TRABAJO	EJE TEMÁTICO (sugerido):	Educación, ciudadanía, ética y seguridad
DOCENTE:		GRADO Y SEC.	5to AÑO
		UNIDAD:	01
		FECHA:	

Lista de Cotejo

Criterio	Indicadores	Sí	No
Comprensión de los Derechos del Consumidor	Demuestra comprensión de los derechos del consumidor, explicando su importancia, reconociendo situaciones en las que estos derechos pueden ser vulnerados y utilizando ejemplos concretos.		
Análisis y Resolución de Problemas	Analiza el caso de María desde diferentes perspectivas, proponiendo soluciones creativas y viables para el problema, considerando los derechos del consumidor y las opciones disponibles.		
Trabajo Cooperativo y Participación	Participa activamente en el trabajo grupal, aportando ideas, escuchando a sus compañeros, cumpliendo con su rol asignado y demostrando respeto hacia las ideas y opiniones de los demás.		
Comunicación y Creatividad	Elabora un díptico informativo claro, conciso y atractivo sobre los derechos del consumidor, utilizando herramientas digitales de diseño de manera efectiva y creativa, y presenta el díptico de manera clara, organizada y persuasiva.		

Rúbrica de evaluación

CRITERIO	En inicio	En proceso	Logrado	Destacado
Comprensión de los Derechos del Consumidor	Muestra dificultad para identificar los derechos del consumidor o los confunde.	Identifica algunos derechos, pero con dificultad para explicarlos o relacionarlos con situaciones concretas.	Explica correctamente los principales derechos del consumidor y los relaciona con el caso "Sabores del Perú".	Demuestra un dominio de los derechos del consumidor, explicando la legislación peruana y proponiendo soluciones creativas y fundamentadas para su protección
Calidad de las Propuestas	Las propuestas son incompletas, poco creativas o no consideran la perspectiva del consumidor y del emprendedor.	Las propuestas son básicas y necesitan mayor desarrollo en la justificación y la viabilidad.	Las propuestas son completas, creativas y consideran tanto la perspectiva del consumidor como del emprendedor, mostrando una buena planificación.	Las propuestas son innovadoras, bien justificadas, consideran ambas perspectivas y demuestran un alto nivel de análisis y planificación, con un enfoque en el impacto social

Trabajo en Equipo	Poca participación, comunicación y colaboración en el equipo.	Participación irregular, con algunas dificultades para coordinar.	Buena participación, comunicación y colaboración en el equipo.	Excelente trabajo en equipo, con roles bien definidos, alta colaboración y comunicación efectiva.
--------------------------	---	---	--	---

Ficha de Autoevaluación

FICHA DE AUTOEVALUACIÓN					
PREGUNTA	1 (Muy en desacuerdo)	2 (En desacuerdo)	3 (Neutral)	4 (De acuerdo)	5 (Muy de acuerdo)
Comprendí la importancia de conocer mis derechos como consumidor.					
Pude identificar y explicar algunos de los derechos fundamentales del consumidor según la legislación peruana.					
Pude adaptarme a la situación planteada y proponer soluciones creativas.					
Pude autorregular mis emociones durante el trabajo en equipo, manejando posibles desacuerdos.					