

SECUNDARIA CON FORMACIÓN TÉCNICA
MÓDULOS FORMATIVOS DE LA ESPECIALIDAD
DE ADMINISTRACIÓN

ÁREA DE EDUCACIÓN PARA EL TRABAJO
PRIMER GRADO AL QUINTO GRADO DE EDUCACIÓN
SECUNDARIA

2028

ITINERARIO FORMATIVO: ESPECIALIDAD DE ADMINISTRACIÓN

Módulos Formativos	Proyectos de emprendimiento	1er Grado	2do Grado	8ro Grado	4to Grado	5to Grado
Administración de puestos de negocios en mercados minoristas	Ejemplo P1: Administramos pequeños negocios de venta	8 horas × 19 Semanas				
	Ejemplo P2: Administramos pequeños negocios de servicio	8 horas × 20 Semanas				
Administración de microempresas de producción	Ejemplo P1: Administramos un negocio de café orgánico al paso		8 horas × 19 Semanas			
	Ejemplo P2: Administramos un negocio de producción y comercialización de artesanías		8 horas × 20 Semanas			
Administración de microempresas de servicio	Ejemplo P1: Administramos un servicio de diseño gráfico y publicidad web para negocios			8 horas × 19 Semanas		
	Ejemplo P2: Administramos un negocio de servicio de reparto de refrigerios y menús			8 horas × 20 Semanas		
Administración de asociaciones de grupos juveniles y/o cooperativas escolares	Ejemplo P1: Administramos una asociación juvenil dedicada al albergue de mascotas				8 horas × 19 Semanas	
	Ejemplo P2: Administramos una cooperativa juvenil				8 horas × 20 Semanas	
Administración de microemprendimientos sociales	Ejemplo P1: Administramos un emprendimiento social de alfabetización digital para adultos mayores					8 horas × 19 Semanas
	Ejemplo P2: Administramos un emprendimiento social de zapatos para niños con bajos recursos económicos.					8 horas × 20 Semanas
Total, de horas en Educación Secundaria: 1560 horas		312 horas	312 horas	312 horas	312 horas	312 horas

PRIMER GRADO

BIMESTRE 1 / UNIDAD DIDÁCTICA 1: PREPARACIÓN, CREACIÓN Y PLANIFICACIÓN DEL PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO N°1 ADMINISTRAMOS PEQUEÑOS NEGOCIOS DE VENTA						
Propósitos de aprendizaje		Evaluación de los aprendizajes		6 pasos del método de proyectos	Temporalización	Gestiona proyectos de emprendimiento económico o social
NIVEL DE APRENDIZAJE ESPERADO	DESEMPEÑOS	CRITERIOS DE DESEMPEÑO	EVIDENCIA DE APRENDIZAJE (ACTUACIÓN O PRODUCTO)	ACTIVIDADES	CRONOGRAMA SEMANAL	CAPACIDADES
Gestionar personas (talento humano) en pequeños negocios o microempresas, estableciendo una política de comunicación, motivación, trabajo en equipo y formación, con orientación a resultados, a fin de promover su implicación y asegurar la consecución de los objetivos definidos en la actividad empresarial.	Propone acciones que debe realizar el equipo explicando sus puntos de vista y definiendo los roles. Promueve la perseverancia por lograr el objetivo común a pesar de las dificultades y cumple con responsabilidad las tareas asignadas a su rol.	Organizar los roles de los equipos de cinco (05) estudiantes como máximo por equipo	<ul style="list-style-type: none"> Mapa conceptual con canva de los roles de cada integrante en el equipo. Cronograma de las actividades a realizar durante las próximas 8 semanas mediante un diagrama de Gantt 	Nos organizamos en equipos estableciendo los roles de cada integrante y elaboramos un mapa conceptual con canva de los roles Y elaboramos un diagrama de Gantt con las actividades a realizar durante las próximas 8 semanas	S1 UD1/1 (08 horas)	Trabaja cooperativamente para lograr objetivos y metas
	Propone acciones que debe realizar el equipo explicando sus puntos de vista y definiendo los roles. Promueve la perseverancia por lograr el objetivo común a pesar de las dificultades y cumple con responsabilidad las tareas asignadas a su rol.	Organizar los equipos, promoviendo que los equipos seleccionen el nombre, el mantra del equipo, el nombre de un emprendedor local que los represente.	<ul style="list-style-type: none"> Nombre del Equipo Mantra del equipo Nombre de un emprendedor local que han escogido como personaje a imitar y descripción en 5 líneas máximo por qué escogieron a dicho personaje. Letra de la canción que los representa 	Establecemos el nombre del equipo y el mantra del equipo y un personaje emprendedor local para cada equipo. Seleccionamos la canción emprendedora que nos represente y la cantamos	S2 UD1/1 (08 horas)	Trabaja cooperativamente para lograr objetivos y metas

			como equipo emprendedor			
Determinar la microempresa a emprender identificando problemas y necesidades de las personas, en función a su campo de interés, y vocaciones, para lo cual aplica técnicas de recojo de información.	Realiza observaciones o entrevistas individuales para explorar en equipo necesidades o problemas de un grupo de usuarios, para satisfacerlos o resolverlos desde su campo de interés	Descubrir sus campos de interés del equipo	<ul style="list-style-type: none"> Listado de sus puntos fuertes y de sus debilidades 	Descubrimos en que somos buenos y que campo vocacional nos gusta	S3 UD1/1 (08 horas)	Crea propuestas de valor.
	Realiza observaciones o entrevistas individuales para explorar en equipo necesidades o problemas de un grupo de usuarios, para satisfacerlos o resolverlos desde su campo de interés	Describir una situación problemática, referida a las necesidades de las personas y redactar el reto inicial que permita buscar variadas alternativas de solución y esté redactada con la técnica HMV, que sea retador pero alcanzable	<ul style="list-style-type: none"> Situación problemática descrita. Reto o desafío redactado con la técnica HMV que da lugar a varias alternativas de solución y sea desafiante pero alcanzable 	Observamos y describimos una situación problemática en el campo de los negocios de venta. Establecemos el reto inicial a resolver, lo redactamos de acuerdo a la técnica HMW, nuestro reto debe ser desafiante pero alcanzable, debe dar lugar a variadas alternativas de solución	S4 UD1/1 (08 horas)	Crea propuestas de valor.
	Realiza observaciones o entrevistas individuales para explorar en equipo necesidades o problemas de un grupo de usuarios, para satisfacerlos o	Recoger información de fuentes secundarias sobre aspectos que le falta conocer sobre el reto inicial planteado. Recoger información mediante entrevistas cualitativas del Design Thinking	<ul style="list-style-type: none"> Organizador “Lo que quiero saber más sobre el reto inicial” con información recogida Registro de información de las necesidades de las 	Recogemos información de fuentes secundarias, sobre lo que no conocemos del reto Ejercitamos entre nosotros la técnica de la entrevista cualitativa del Design Thinking y	S5 UD1/1 (08 horas)	Crea propuestas de valor.

	resolverlos desde su campo de interés		personas aplicando la técnica de la entrevista cualitativa del Design Thinking	luego lo aplicamos a las personas seleccionadas		
	Realiza observaciones o entrevistas individuales para explorar en equipo necesidades o problemas de un grupo de usuarios, para satisfacerlos o resolverlos desde su campo de interés	Recoger información mediante la técnica de observación encubierta	<ul style="list-style-type: none"> Registro de información de las necesidades de las personas aplicando la técnica de la observación encubierta “la mosca en la pared” 	Ejercitamos entre nosotros la técnica de la observación encubierta y luego lo aplicamos a las personas seleccionadas	S6 UD1/1 (08 horas)	Crea propuestas de valor.
Evaluar periódicamente la viabilidad económica y financiera de la actividad, a partir de la información de los estados financieros (Flujo de caja) utilizando aplicaciones ofimáticas específicas, a fin de garantizar la rentabilidad y supervivencia de la microempresa	Formula indicadores que le permitan evaluar los procesos de su proyecto y tomar decisiones oportunas para ejecutar las acciones correctivas pertinentes.	Evaluar los avances y resultados obtenidos en las 8 semanas de avance del proyecto de emprendimiento	<ul style="list-style-type: none"> Diagrama de Gantt con las actividades realizadas y las que tienen retrasos si lo hubiera 	Analizamos nuestros avances con el diagrama de Gantt que elaboramos en la primera semana	S7 UD1/1 (08 horas)	Evalúa los resultados del proyecto de emprendimiento.
Planificar la organización de la actividad empresarial identificando las necesidades a establecer el modelo de negocios, determinando los recursos y estableciendo los	Plantea alternativas de propuesta de valor creativas y las representa a través de prototipos para su validación con posibles usuarios. Selecciona una propuesta de valor en	Sintetizar y organizar la información recogida y define el nuevo reto o desafío	<ul style="list-style-type: none"> Listado de necesidades frecuentes obtenidas por medio de la técnica de la entrevista Listado de necesidades frecuentes obtenida 	Aplicamos la técnica “Saturar y agrupar” para organizar la información recogida en la entrevista y en la observación	S8 UD1/1 (08 horas)	Crea propuestas de valor.

mecanismos de control para lograr un eficiente y permanente funcionamiento de la microempresa.	función de su implicancia ética, ambiental y social, y de su resultado económico.		por la técnica de observación “la mosca en la pared”.			
	Plantea alternativas de propuesta de valor creativas y las representa a través de prototipos para su validación con posibles usuarios. Selecciona una propuesta de valor en función de su implicancia ética, ambiental y social, y de su resultado económico.	Sintetizar y organizar la información recogida y define el nuevo reto o desafío	<ul style="list-style-type: none"> Nuevo reto definido con la técnica del Punto de vista (POV) Nuevo reto redactado con la técnica de HMW 	Aplicamos la técnica del POV para definir el reto que será nuestro “Foco creativo” y lo redactamos aplicando la técnica HMW	S9 UD1/1 (08 horas)	Crea propuestas de valor.

BIMESTRE 2 / UNIDAD DIDÁCTICA 2: EJECUCIÓN/COMERCIALIZACIÓN Y EVALUACIÓN DEL PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO N°1 ADMINISTRAMOS PEQUEÑOS NEGOCIOS DE VENTA

Propósitos de aprendizaje		Evaluación de los aprendizajes		6 pasos del método de proyectos	Temporalización	Gestiona proyectos de emprendimiento económico o social
NIVEL DE APRENDIZAJE ESPERADO	DESEMPEÑOS	CRITERIOS DE DESEMPEÑO	EVIDENCIA DE APRENDIZAJE (ACTUACIÓN O PRODUCTO)	ACTIVIDADES	CRONOGRAMA SEMANAL	CAPACIDADES
Planificar la organización de la actividad empresarial identificando las necesidades a establecer el modelo	Plantea alternativas de propuesta de valor creativas y las representa a través de prototipos para su validación con posibles usuarios.	Generar varias alternativas de solución al reto o desafío y selecciona una de ellas	<ul style="list-style-type: none"> Alternativa de solución seleccionada. 	Aplicamos la técnica de Da Vinci u otro y seleccionamos la alternativa de solución	S1 UD2/1 (08 horas)	Crea propuestas de valor.

de negocios, determinando los recursos y estableciendo los mecanismos de control para lograr un eficiente y permanente funcionamiento de la microempresa.	Selecciona una propuesta de valor en función de su implicancia ética, ambiental y social, y de su resultado económico.					
	Plantea alternativas de propuesta de valor creativas y las representa a través de prototipos para su validación con posibles usuarios. Selecciona una propuesta de valor en función de su implicancia ética, ambiental y social, y de su resultado económico.	Elaborar el prototipo inicial para ir mejorando hasta tener el prototipo final que incorpora sugerencias a partir de la coocreacion con otras personas	<ul style="list-style-type: none"> • Prototipo inicial (Diagrama de flechas) • Prototipo final 	Prototipamos la alternativa de solución seleccionada, representando el prototipo inicial mediante un diagrama de flechas y elaboramos el prototipo final para evaluar con las personas.	S2 UD2/1 (08 horas)	Crea propuestas de valor.
	Plantea alternativas de propuesta de valor creativas y las representa a través de prototipos para su validación con posibles usuarios. Selecciona una propuesta de valor en función de su implicancia ética, ambiental y social, y de su resultado económico.	Evaluar el prototipo y realizar mejoras finales con expertos	<ul style="list-style-type: none"> • Prototipo final mejorado, con una descripción de la mejora en 8 líneas como máximo 	Aplicamos la entrevista cualitativa luego de la segunda presentación final del prototipo	S3 UD2/1 (08 horas)	Crea propuestas de valor.
	Plantea alternativas de propuesta de valor creativas y las representa a través de prototipos para su validación con posibles usuarios. Selecciona una propuesta	Plantear hipótesis para cada bloque del Lienzo del Modelo de Negocios del Proyecto	<ul style="list-style-type: none"> • Lienzo del Lean Canvas con las hipótesis en cada bloque 	Establecemos las hipótesis para cada bloque del lienzo Lean Canvas	S4 UD2/1 (08 horas)	Crea propuestas de valor.

	de valor en función de su implicancia ética, ambiental y social, y de su resultado económico.					
Gestionar y controlar la adquisición y el aprovisionamiento de las materias primas y otros materiales para entregar para los procesos de producción y/o prestación de servicios que lo realizaran terceros, o el equipo, de acuerdo a las actividades programadas y las necesidades previstas.	Selecciona los insumos y materiales necesarios, y organiza actividades para su obtención. Planifica las acciones que debe ejecutar para elaborar la propuesta de valor y prevé alternativas de solución ante situaciones imprevistas o accidentes.	Inventariar los recursos con que se cuenta, recursos o insumos con los que no se cuenta. Listado de actividades que se realizarían para obtener los recursos que no se cuentan.	<ul style="list-style-type: none"> • Inventario de los recursos o insumos con los que se cuenta y con los que no se cuenta • Listado de actividades para obtener los recursos que no se tiene 	Nos preparamos para elaborar los productos que vamos a comercializar	S5 UD2/1 (08 horas)	Aplica habilidades técnicas
Ejecutamos la actividad empresarial identificando las necesidades del modelo de negocios, determinando los recursos y estableciendo los mecanismos de control para lograr un eficiente y permanente funcionamiento de la microempresa	Selecciona los insumos y materiales necesarios, y organiza actividades para su obtención. Planifica las acciones que debe ejecutar para elaborar la propuesta de valor y prevé alternativas de solución ante situaciones imprevistas o accidentes.	Planificar las actividades de elaboración del producto o servicio en un diagrama Gantt	<ul style="list-style-type: none"> • Diagrama de Gantt de las actividades de elaboración del producto o servicio 	Planificamos la elaboración del producto	S6 UD2/1 (08 horas)	Aplica habilidades técnicas

Planificar la estrategia de marketing definiendo las variables de marketing mix para su posicionamiento en el mercado.	Selecciona los insumos y materiales necesarios, y organiza actividades para su obtención. Planifica las acciones que debe ejecutar para elaborar la propuesta de valor y prevé alternativas de solución ante situaciones imprevistas o accidentes.	Planificar y ejecutar la comercialización	<ul style="list-style-type: none"> Plan de captación de clientes y la ejecución del plan evidenciado con Afiche, dípticos, publicidad virtual gratuita u otros 	Planificamos la captación de clientes y lo ejecutamos	S7 UD2/1 (08 horas)	Aplica habilidades técnicas
	Selecciona los insumos y materiales necesarios, y organiza actividades para su obtención. Planifica las acciones que debe ejecutar para elaborar la propuesta de valor y prevé alternativas de solución ante situaciones imprevistas o accidentes.	Planificar y ejecutar la comercialización	<ul style="list-style-type: none"> Plan de retención de clientes y la ejecución del plan evidenciado con tarjetas de saludo por cumpleaños, mensajes de saludo por WhatsApp u otros 	Planificamos la retención de clientes y lo ejecutamos	S8 UD2/1 (08 horas)	Aplica habilidades técnicas
	Selecciona los insumos y materiales necesarios, y organiza actividades para su obtención. Planifica las acciones que debe ejecutar para elaborar la propuesta de valor y prevé alternativas de solución ante situaciones imprevistas o accidentes.	Planificar y ejecutar la comercialización	<ul style="list-style-type: none"> Plan de lograr más ingresos de los clientes con que se cuenta y la ejecución del plan evidenciado con estrategias de venta cruzada (fotografía) 	Planificamos lograr más ingresos de los clientes con que se cuenta y lo ejecutamos	S9 UD2/1 (08 horas)	Aplica habilidades técnicas
Evaluar periódicamente la viabilidad económica y financiera de la	Formula indicadores para evaluar el impacto social, ambiental y económico generado para incorporar	Formular herramientas de evaluación para evaluar el impacto del proyecto en lo personal y en la	<ul style="list-style-type: none"> Herramienta de evaluación aplicada 	Evaluamos nuestro proyecto de acuerdo a lo que ha impactado en	S10 UD2/1 (08 horas)	Evalúa los resultados del proyecto de emprendimiento

actividad, a partir de la información de los estados financieros (Flujo de caja) utilizando aplicaciones ofimáticas específicas, a fin de garantizar la rentabilidad y supervivencia de la microempresa	mejoras al proyecto.	comunidad en los aspectos social, ambiental y económico	<ul style="list-style-type: none"> Listado de lecciones aprendidas 	nosotros y en nuestra comunidad y que lecciones aprendimos		
---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------	---------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------	--	--

BIMESTRE 3 / UNIDAD DIDÁCTICA 3: PREPARACIÓN, CREACIÓN Y PLANIFICACIÓN DEL PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO N°2 ADMINISTRAMOS PEQUEÑOS NEGOCIOS DE SERVICIO

Propósitos de aprendizaje		Evaluación de los aprendizajes		6 pasos del método de proyectos	Temporalización	Gestiona proyectos de emprendimiento económico o social
NIVEL DE APRENDIZAJE ESPERADO	DESEMPEÑOS	CRITERIOS DE DESEMPEÑO	EVIDENCIA DE APRENDIZAJE (ACTUACIÓN O PRODUCTO)	ACTIVIDADES	CRONOGRAMA SEMANAL	CAPACIDADES
Gestionar personas (talento humano) en pequeños negocios o microempresas, estableciendo una política de comunicación, motivación, trabajo en equipo y formación, con orientación a resultados, a fin de promover su	Propone acciones que debe realizar el equipo explicando sus puntos de vista y definiendo los roles. Promueve la perseverancia por lograr el objetivo común a pesar de las dificultades y cumple con responsabilidad las tareas asignadas a su rol.	Organizar los roles de los equipos de cinco (05) estudiantes como máximo por equipo	<ul style="list-style-type: none"> Mapa conceptual con canva de los roles de cada integrante en el equipo. Cronograma de las actividades a realizar durante las próximas 8 semanas mediante un diagrama de Gantt 	Nos organizamos en equipos estableciendo los roles de cada integrante y elaboramos un mapa conceptual con canva de los roles Y elaboramos un diagrama de Gantt con las actividades a	S1 UD3/1 (08 horas)	Trabaja cooperativamente para lograr objetivos y metas

implicación y asegurar la consecución de los objetivos definidos en la actividad empresarial.				realizar durante las próximas 8 semanas		
	Propone acciones que debe realizar el equipo explicando sus puntos de vista y definiendo los roles. Promueve la perseverancia por lograr el objetivo común a pesar de las dificultades y cumple con responsabilidad las tareas asignadas a su rol.	Organizar los equipos, promoviendo que los equipos seleccionen el nombre, el mantra del equipo, el nombre de un emprendedor local que los represente.	<ul style="list-style-type: none"> Nombre del Equipo Mantra del equipo Nombre de un emprendedor local que han escogido como personaje a imitar y descripción en 5 líneas máximo por qué escogieron a dicho personaje. Letra de la canción que los representa como equipo emprendedor 	Establecemos el nombre del equipo y el mantra del equipo y un personaje emprendedor local para cada equipo. Seleccionamos la canción emprendedora que nos represente y la cantamos	S2 UD3/1 (08 horas)	Trabaja cooperativamente para lograr objetivos y metas
Determinar la microempresa a emprender identificando problemas y necesidades de las personas, en función a su campo de interés, y vocaciones, para lo cual aplica técnicas de recojo de información.	Realiza observaciones o entrevistas individuales para explorar en equipo necesidades o problemas de un grupo de usuarios, para satisfacerlos o resolverlos desde su campo de interés	Descubrir sus campos de interés del equipo	<ul style="list-style-type: none"> Listado de sus puntos fuertes y de sus debilidades 	Descubrimos en que somos buenos y que campo vocacional nos gusta	S3 UD3/1 (08 horas)	Crea propuestas de valor.
	Realiza observaciones o entrevistas individuales para explorar en equipo necesidades o problemas de un grupo de usuarios, para satisfacerlos o resolverlos desde su campo de interés	Describir una situación problemática, referida a las necesidades de las personas y redactar el reto inicial que permita buscar variadas alternativas de solución y esté redactada con la técnica HMV, que sea retador pero alcanzable	<ul style="list-style-type: none"> Situación problemática descrita. Reto o desafío redactado con la técnica HMV que da lugar a varias alternativas de solución y sea desafiante pero alcanzable 	Observamos y describimos una situación problemática en el campo de los negocios de servicio. Establecemos el reto inicial a resolver, lo redactamos de acuerdo a la técnica HMW, nuestro reto debe ser desafiante	S4 UD3/1 (08 horas)	Crea propuestas de valor.

				pero alcanzable, debe dar lugar a variadas alternativas de solución		
	Realiza observaciones o entrevistas individuales para explorar en equipo necesidades o problemas de un grupo de usuarios, para satisfacerlos o resolverlos desde su campo de interés	Recoger información de fuentes secundarias sobre aspectos que le falta conocer sobre el reto inicial planteado. Recoger información mediante entrevistas cualitativas del Design Thinking	<ul style="list-style-type: none"> Organizador “Lo que quiero saber más sobre el reto inicial” con información recogida Registro de información de las necesidades de las personas aplicando la técnica de la entrevista cualitativa del Design Thinking 	Recogemos información de fuentes secundarias, sobre lo que no conocemos del reto. Ejercitamos entre nosotros la técnica de la entrevista cualitativa del Design Thinking y luego lo aplicamos a las personas seleccionadas	S5 UD3/1 (08 horas)	Crea propuestas de valor.
	Realiza observaciones o entrevistas individuales para explorar en equipo necesidades o problemas de un grupo de usuarios, para satisfacerlos o resolverlos desde su campo de interés	Recoger información mediante la técnica de observación encubierta	<ul style="list-style-type: none"> Registro de información de las necesidades de las personas aplicando la técnica de la observación encubierta “la mosca en la pared” 	Ejercitamos entre nosotros la técnica de la observación encubierta y luego lo aplicamos a las personas seleccionadas	S6 UD3/1 (08 horas)	Crea propuestas de valor.
Evaluar periódicamente la viabilidad económica y financiera de la actividad, a partir de la información de los estados financieros (Flujo de caja) utilizando aplicaciones ofimáticas específicas, a fin de garantizar la	Formula indicadores que le permitan evaluar los procesos de su proyecto y tomar decisiones oportunas para ejecutar las acciones correctivas pertinentes.	Evaluar los avances y resultados obtenidos en las 8 semanas de avance del proyecto de emprendimiento	<ul style="list-style-type: none"> Diagrama de Gantt con las actividades realizadas y las que tienen retrasos si lo hubiera 	Analizamos nuestros avances con el diagrama de Gantt que elaboramos en la primera semana	S7 UD3/1 (08 horas)	Evalúa los resultados del proyecto de emprendimiento.

rentabilidad y supervivencia de la microempresa						
Planificar la organización de la actividad empresarial identificando las necesidades a establecer el modelo de negocios, determinando los recursos y estableciendo los mecanismos de control para lograr un eficiente y permanente funcionamiento de la microempresa.	Plantea alternativas de propuesta de valor creativas y las representa a través de prototipos para su validación con posibles usuarios. Selecciona una propuesta de valor en función de su implicancia ética, ambiental y social, y de su resultado económico.	Sintetizar y organizar la información recogida y define el nuevo reto o desafío	<ul style="list-style-type: none"> Listado de necesidades frecuentes obtenidas por medio de la técnica de la entrevista Listado de necesidades frecuentes obtenida por la técnica de observación “la mosca en la pared”. 	Aplicamos la técnica “Saturar y agrupar” para organizar la información recogida en la entrevista y en la observación	S8 UD3/1 (08 horas)	Crea propuestas de valor.
	Plantea alternativas de propuesta de valor creativas y las representa a través de prototipos para su validación con posibles usuarios. Selecciona una propuesta de valor en función de su implicancia ética, ambiental y social, y de su resultado económico.	Sintetizar y organizar la información recogida y define el nuevo reto o desafío	<ul style="list-style-type: none"> Nuevo reto definido con la técnica del Punto de vista (POV) Nuevo reto redactado con la técnica de HMW 	Aplicamos la técnica del POV para definir el reto que será nuestro “Foco creativo” y lo redactamos aplicando la técnica HMW	S9 UD3/1 (08 horas)	Crea propuestas de valor.
	Plantea alternativas de propuesta de valor creativas y las representa a través de prototipos para su validación con posibles usuarios. Selecciona una propuesta de valor en función de su implicancia ética,	Generar varias alternativas de solución al reto o desafío y selecciona una de ellas	<ul style="list-style-type: none"> Alternativa de solución seleccionada. 	Aplicamos la técnica de Da Vinci u otro y seleccionamos la alternativa de solución	S10 UD3/1 (08 horas)	Crea propuestas de valor.

	ambiental y social, y de su resultado económico.					
--	--------------------------------------------------	--	--	--	--	--

BIMESTRE 4 / UNIDAD DIDÁCTICA 4: EJECUCIÓN/COMERCIALIZACIÓN Y EVALUACIÓN DEL PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO N°2 ADMINISTRAMOS PEQUEÑOS NEGOCIOS DE SERVICIO						
Propósitos de aprendizaje		Evaluación de los aprendizajes		6 pasos del método de proyectos	Temporalización	Gestiona proyectos de emprendimiento económico o social
NIVEL DE APRENDIZAJE ESPERADO	DESEMPEÑOS	CRITERIOS DE DESEMPEÑO	EVIDENCIA DE APRENDIZAJE (ACTUACIÓN O PRODUCTO)	ACTIVIDADES	CRONOGRAMA SEMANAL	CAPACIDADES
Planificar la organización de la actividad empresarial identificando las necesidades a establecer el modelo de negocios, determinando los recursos y estableciendo los mecanismos de control para lograr un eficiente y permanente funcionamiento de la microempresa.	Plantea alternativas de propuesta de valor creativas y las representa a través de prototipos para su validación con posibles usuarios. Selecciona una propuesta de valor en función de su implicancia ética, ambiental y social, y de su resultado económico.	Elaborar el prototipo inicial para ir mejorando hasta tener el prototipo final que incorpora sugerencias a partir de la coocreación con otras personas	<ul style="list-style-type: none"> • Prototipo inicial (Diagrama de flechas) • Prototipo final 	Prototipamos la alternativa de solución seleccionada, representando el prototipo inicial mediante un diagrama de flechas y elaboramos el prototipo final para evaluar con las personas.	S1 UD4/1 (08 horas)	Crea propuestas de valor.
	Plantea alternativas de propuesta de valor creativas y las representa a través de prototipos para su validación con posibles usuarios. Selecciona una propuesta	Evaluar el prototipo y realizar mejoras finales con expertos	<ul style="list-style-type: none"> • Prototipo final mejorado, con una descripción de la mejora en 8 líneas como máximo 	Aplicamos la entrevista cualitativa luego de la segunda presentación final del prototipo.	S2 UD4/1 (08 horas)	Crea propuestas de valor.

	de valor en función de su implicancia ética, ambiental y social, y de su resultado económico.					
Planificar la organización de la actividad empresarial identificando las necesidades del modelo de negocios, determinando los recursos y estableciendo los mecanismos de control para lograr un eficiente y permanente funcionamiento de la microempresa	Plantea alternativas de propuesta de valor creativas y las representa a través de prototipos para su validación con posibles usuarios. Selecciona una propuesta de valor en función de su implicancia ética, ambiental y social, y de su resultado económico.	Plantear las hipótesis para los cuatro (04) primeros bloques del Lienzo del Modelo de Negocios del Proyecto	<ul style="list-style-type: none"> Lienzo del Lean Canvas con las hipótesis en los cuatro (04) primeros bloques 	Establecemos las hipótesis para los cuatro (04) primeros bloques del lienzo Lean Canvas	S3 UD4/1 (08 horas)	Crea propuestas de valor.
	Plantea alternativas de propuesta de valor creativas y las representa a través de prototipos para su validación con posibles usuarios. Selecciona una propuesta de valor en función de su implicancia ética, ambiental y social, y de su resultado económico.	Plantear las hipótesis para los cinco (05) últimos bloques del Lienzo del Modelo de Negocios del Proyecto	<ul style="list-style-type: none"> Lienzo del Lean Canvas con las hipótesis en los cinco (05) últimos bloques 	Establecemos las hipótesis para los cinco (05) últimos bloques del lienzo Lean Canvas	S4 UD4/1 (08 horas)	Crea propuestas de valor.
Gestionar y controlar la adquisición y el aprovisionamiento de las materias primas y otros materiales para entregar para los procesos de producción y/o prestación de servicios que lo realizarán	Selecciona los insumos y materiales necesarios, y organiza actividades para su obtención. Planifica las acciones que debe ejecutar para elaborar la propuesta de valor y prevé alternativas de solución ante situaciones imprevistas o accidentes.	Inventariar los recursos con que se cuenta, recursos o insumos con los que no se cuenta. Listado de actividades que se realizarían para obtener los recursos que no se cuentan.	<ul style="list-style-type: none"> Inventario de los recursos o insumos con los que se cuenta y con los que no se cuenta Listado de actividades para obtener los recursos que no se tiene 	Nos preparamos para elaborar los productos que vamos a comercializar	S5 UD4/1 (08 horas)	Aplica habilidades técnicas

terceros, o el equipo, de acuerdo a las actividades programadas y las necesidades previstas.						
Ejecutamos la actividad empresarial identificando las necesidades del modelo de negocios, determinando los recursos y estableciendo los mecanismos de control para lograr un eficiente y permanente funcionamiento de la microempresa	Selecciona los insumos y materiales necesarios, y organiza actividades para su obtención. Planifica las acciones que debe ejecutar para elaborar la propuesta de valor y prevé alternativas de solución ante situaciones imprevistas o accidentes.	Planificar las actividades de elaboración del producto o servicio en un diagrama Gantt	<ul style="list-style-type: none"> Diagrama de Gantt de las actividades de elaboración del producto o servicio 	Planificamos la elaboración del producto	S6 UD4/1 (08 horas)	Aplica habilidades técnicas
Planificar la estrategia de marketing definiendo las variables de marketing mix para su posicionamiento en el mercado.	Selecciona los insumos y materiales necesarios, y organiza actividades para su obtención. Planifica las acciones que debe ejecutar para elaborar la propuesta de valor y prevé alternativas de solución ante situaciones imprevistas o accidentes.	Planificar y ejecutar la comercialización	<ul style="list-style-type: none"> Plan de captación de clientes y la ejecución del plan evidenciado con afiches, dípticos, publicidad virtual gratuita u otros 	Planificamos la captación de clientes y lo ejecutamos	S7 UD4/1 (08 horas)	Aplica habilidades técnicas
	Selecciona los insumos y materiales necesarios, y organiza actividades para su obtención. Planifica las acciones que debe ejecutar para elaborar la propuesta de valor y prevé alternativas de	Planificar y ejecutar la comercialización	<ul style="list-style-type: none"> Plan de retención de clientes y la ejecución del plan evidenciado con tarjetas de saludo por cumpleaños, mensajes de saludo 	Planificamos la retención de clientes y lo ejecutamos	S8 UD4/1 (08 horas)	Aplica habilidades técnicas

	solución ante situaciones imprevistas o accidentes.		por WhatsApp u otros			
	Selecciona los insumos y materiales necesarios, y organiza actividades para su obtención. Planifica las acciones que debe ejecutar para elaborar la propuesta de valor y prevé alternativas de solución ante situaciones imprevistas o accidentes.	Planificar y ejecutar la comercialización	<ul style="list-style-type: none"> Plan de lograr más ingresos de los clientes con que se cuenta y la ejecución del plan evidenciado con estrategias de venta cruzada (fotografía) 	Planificamos lograr más ingresos de los clientes con que se cuenta y lo ejecutamos	S9 UD4/1 (08 horas)	Aplica habilidades técnicas
Evaluar periódicamente la viabilidad económica y financiera de la actividad, a partir de la información de los estados financieros (Flujo de caja) utilizando aplicaciones ofimáticas específicas, a fin de garantizar la rentabilidad y supervivencia de la microempresa	Formula indicadores para evaluar el impacto social, ambiental y económico generado para incorporar mejoras al proyecto.	Formular herramientas de evaluación para evaluar el impacto del proyecto en lo personal y en la comunidad en los aspectos social, ambiental y económico	<ul style="list-style-type: none"> Herramienta de evaluación aplicada Listado de lecciones aprendidas 	Evaluamos nuestro proyecto de acuerdo a lo que ha impactado en nosotros y en nuestra comunidad y que lecciones aprendimos	S10 UD4/1 (08 horas)	Evalúa los resultados del proyecto de emprendimiento

SEGUNDO GRADO

BIMESTRE 1 / UNIDAD DIDÁCTICA 1: PREPARACIÓN, CREACIÓN Y PLANIFICACIÓN DEL PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO N°1 ADMINISTRAMOS UN NEGOCIO DE CAFÉ ORGÁNICO AL PASO

Propósitos de aprendizaje		Evaluación de los aprendizajes		6 pasos del método de proyectos	Temporalización	Gestiona proyectos de emprendimiento económico o social
NIVEL DE APRENDIZAJE ESPERADO	DESEMPEÑOS	CRITERIOS DE DESEMPEÑO	EVIDENCIA DE APRENDIZAJE (ACTUACIÓN O PRODUCTO)	ACTIVIDADES	CRONOGRAMA SEMANAL	CAPACIDADES
<p>Gestionar personas (talento humano) en pequeños negocios o microempresas, estableciendo una política de comunicación, motivación, trabajo en equipo y formación, con orientación a resultados, a fin de promover su implicación y asegurar la consecución de los objetivos definidos en la actividad empresarial.</p>	<p>Propone acciones que debe realizar el equipo explicando cómo integra los distintos puntos de vista y definiendo los roles asociados a sus propuestas. Promueve la perseverancia por lograr el objetivo común a pesar de las dificultades y cumple con responsabilidad las tareas asignadas a su rol.</p>	<p>Organizar los puestos de dirección del equipo emprendedor</p>	<ul style="list-style-type: none"> Infografía con canva del organigrama de los puestos de dirección que asume cada integrante Cronograma de las actividades a realizar durante las próximas 8 semanas mediante un diagrama de Gantt 	<p>Nos organizamos, nombrando responsables de gerente general, gerente de producción, gerente de comercialización, gerente de finanzas, de logística Y elaboramos un diagrama de Gantt para las actividades a realizar durante las próximas 8 semanas</p>	<p>S1 UD1/1 (08 horas)</p>	<p style="text-align: center;">Trabaja cooperativamente para lograr objetivos y metas</p>
	<p>Propone acciones que debe realizar el equipo explicando cómo integra los distintos puntos de vista y definiendo los roles asociados a sus propuestas. Promueve la perseverancia por lograr el objetivo común a pesar de las dificultades y</p>	<p>Organizar los equipos, con su nombre, mantra, el nombre de un emprendedor local que los represente.</p>	<ul style="list-style-type: none"> Nombre del Equipo Mantra del equipo Cualidades del personaje que los representa Canción emprendedora 	<p>Organizamos al equipo con su nombre, mantra y nombre del personaje local que será el modelo de emprendedor para el equipo. Entrevista a un emprendedor local</p>	<p>S2 UD1/1 (08 horas)</p>	<p style="text-align: center;">Trabaja cooperativamente para lograr objetivos y metas</p>

	cumple con responsabilidad las tareas asignadas a su rol.			que han escogido como personaje a imitar y describiremos luego sus cualidades y destacar porque lo consideran perseverante o no. Seleccionamos la canción emprendedora que nos represente y la cantamos en el día del padre		
Dirigir la actividad diaria del pequeño negocio a partir de la planificación del negocio o microempresa, programando las acciones, asignando los recursos y controlando los procesos a fin de optimizar los resultados.	Propone acciones que debe realizar el equipo explicando cómo integra los distintos puntos de vista y definiendo los roles asociados a sus propuestas. Promueve la perseverancia por lograr el objetivo común a pesar de las dificultades y cumple con responsabilidad las tareas asignadas a su rol.	Esforzar, perseverar, intentarlo de nuevo	<ul style="list-style-type: none"> • Descripción breve de un deportista perseverante • 2 frases sobre perseverancia en una infografía con canva 	Conociendo deportistas perseverantes y frases de perseverancia	S3 UD1/1 (08 horas)	Trabaja cooperativamente para lograr objetivos y metas
Determinar la microempresa a emprender identificando problemas y necesidades de las personas, en función a su campo de interés, y	Realiza observaciones o entrevistas estructuradas para indagar los posibles factores que originan las necesidades o problemas de un grupo de usuarios, para satisfacerlos o	Describir una situación problemática, referida a las necesidades de las personas. Redactar el reto inicial que permita buscar variadas alternativas de	<ul style="list-style-type: none"> • Situación problemática • Reto o desafío inicial redactado con la técnica HMW 	Describimos una situación problemática de nuestro interés en el campo de los negocios de producción.	S4 UD1/1 (08 horas)	Crea propuestas de valor.

vocaciones, para lo cual aplica técnicas de recojo de información.	resolverlos desde su campo de interés.	solución y redactarla con la técnica HMV		Establecemos el reto inicial a resolver, lo redactamos de acuerdo a la técnica HMW		
	Realiza observaciones o entrevistas estructuradas para indagar los posibles factores que originan las necesidades o problemas de un grupo de usuarios, para satisfacerlos o resolverlos desde su campo de interés.	Describir la fase Empatizar del Design Thinking Visualizar todas las personas posibles que puedan tener interés según su implicación/relevancia directa e indirecta sobre nuestro reto.	<ul style="list-style-type: none"> • Mapa conceptual de la fase empatizar del Design Thinking, representado mediante plantillas del portal canva • Mapa mental (stakeholders maps), representado mediante plantillas del portal canva 	Describimos la fase Empatizar del Design Thinking y elaboramos un mapa conceptual con la descripción: Explorar, descubrir, centrado en la persona, observar, involucrarse, escuchar y mirar Elaboramos un mapa mental de las personas que puedan tener interés en darnos información sobre el reto inicial que nos hemos planteado.	S5 UD1/1 (08 horas)	Crea propuestas de valor.
	Realiza observaciones o entrevistas estructuradas para indagar los posibles factores que originan las necesidades o problemas de un grupo de usuarios, para satisfacerlos o resolverlos desde su campo de interés.	Recoger información de fuentes secundarias sobre aspectos que le falta conocer sobre el reto inicial planteado.	<ul style="list-style-type: none"> • Organizador “Lo que quiero saber más sobre el reto inicial” con información recogida de fuentes secundarias 	Recogemos información de fuentes secundarias, sobre lo que no conocemos del reto inicial o queremos saber mas	S6 UD1/1 (08 horas)	Crea propuestas de valor.

	Realiza observaciones o entrevistas estructuradas para indagar los posibles factores que originan las necesidades o problemas de un grupo de usuarios, para satisfacerlos o resolverlos desde su campo de interés.	Recoger información mediante entrevistas cualitativas del Design Thinking	<ul style="list-style-type: none"> Registro de información de las necesidades de las personas aplicando la técnica de la entrevista cualitativa del Design Thinking 	Ejercitamos entre nosotros la técnica de la entrevista cualitativa del Design Thinking, tratemos en todo momento de “cazar historias”, para lo cual emplearemos preguntas muy abiertas y del tipo: ¿Cómo lo haces...?, ¿Cuéntame tu última...? ¿Por qué? y luego lo aplicamos a las personas seleccionadas para entrevistarlas de acuerdo a nuestro reto inicial	S7 UD1/1 (08 horas)	Crea propuestas de valor.
	Realiza observaciones o entrevistas estructuradas para indagar los posibles factores que originan las necesidades o problemas de un grupo de usuarios, para satisfacerlos o resolverlos desde su campo de interés.	Recoger información mediante la técnica de observación encubierta “La mosca en la pared”	<ul style="list-style-type: none"> Registro de información de las necesidades de las personas aplicando la técnica de la observación encubierta “La mosca en la pared” 	Ejercitamos entre nosotros la técnica de la observación encubierta “La mosca en la pared” y luego lo aplicamos a las personas seleccionadas	S8 UD1/1 (08 horas)	Crea propuestas de valor.
Evaluar periódicamente la viabilidad económica y financiera de la	Formula indicadores que le permitan evaluar los procesos de su proyecto y tomar	Evaluar los avances y resultados obtenidos en las 8 semanas de	<ul style="list-style-type: none"> Diagrama de Gantt con las actividades realizadas y las que 	Analizamos nuestros avances con el diagrama de Gantt	S9 UD1/1 (08 horas)	Evalúa los resultados del proyecto de emprendimiento.

actividad, a partir de la información de los estados financieros (Flujo de caja) utilizando aplicaciones ofimáticas específicas, a fin de garantizar la rentabilidad y supervivencia de la microempresa	decisiones oportunas para ejecutar las acciones correctivas pertinentes.	avance del proyecto de emprendimiento	tienen retrasos si lo hubiera	que elaboramos en la primera semana		
---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------	-------------------------------	-------------------------------------	--	--

BIMESTRE 2 / UNIDAD DIDÁCTICA 2: EJECUCIÓN/COMERCIALIZACIÓN Y EVALUACIÓN DEL PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO N°1 ADMINISTRAMOS UN NEGOCIO DE CAFÉ ORGÁNICO AL PASO

Propósitos de aprendizaje		Evaluación de los aprendizajes		6 pasos del método de proyectos	Temporalización	Gestiona proyectos de emprendimiento económico o social
NIVEL DE APRENDIZAJE ESPERADO	DESEMPEÑOS	CRITERIOS DE DESEMPEÑO	EVIDENCIA DE APRENDIZAJE (ACTUACIÓN O PRODUCTO)	ACTIVIDADES	CRONOGRAMA SEMANAL	CAPACIDADES
Determinar la microempresa a emprender identificando problemas y necesidades de las personas, en función a su campo de interés, y vocaciones, para lo cual aplica técnicas de recojo de información.	Formula alternativas de propuesta de valor creativas representándolas a través de prototipos para su validación con posibles usuarios. Incorpora sugerencias de mejora y selecciona una propuesta de valor en función de su implicancia ética,	Describir la fase Definir del Design Thinking, aplicar la técnica "Agrupar y Saturar" y definir el nuevo reto o desafío aplicando la técnica del "Punto de Vista" o "POV"	<ul style="list-style-type: none"> Mapa conceptual de la fase Definir del Design Thinking, representado mediante plantillas del portal canva Necesidades más frecuentes encontradas con la técnica "Saturar y Agrupar" 	Describimos la fase Definir del Design Thinking y elaboramos un mapa conceptual con la descripción: Procesar la información recogida, sintetizar, transformar lo hallado en insights Definir el problema a resolver Es preciso determinar bien el desafío basado	S1 UD2/1 (08 horas)	Crea propuestas de valor

	ambiental y social, y de su resultado económico.		<ul style="list-style-type: none"> • Reto o desafío definido con la técnica del POV 	<p>en lo aprendido de las personas en la etapa de Empatizar, Empleamos la técnica de “Saturar y agrupar” para organizar la información.</p> <p>Nuevo Reto definido aplicando la técnica del POV</p>		
	<p>Formula alternativas de propuesta de valor creativas representándolas a través de prototipos para su validación con posibles usuarios. Incorpora sugerencias de mejora y selecciona una propuesta de valor en función de su implicancia ética, ambiental y social, y de su resultado económico.</p>	<p>Aplicar técnicas de creatividad que faciliten encontrar por lo menos tres alternativas de solución al problema</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Nombre de la técnica de creatividad empleada para generar varias alternativas de solución • Tres alternativas de solución seleccionadas y jerarquizadas 	<p>Aplicamos la técnica de creatividad SCAMPER u otro, para generar alternativas de solución y seleccionamos la alternativa de solución, que sea más deseable por las personas, más factible de realizarlo por la técnica y tecnología conocidas, más viable por ser más económico para elaborarlo</p> <p>Jerarquizamos las alternativas de solución hasta tres soluciones, la primera será la que se abordará</p>	<p>S2 UD2/1 (08 horas)</p>	<p>Crea propuestas de valor</p>

	<p>Formula alternativas de propuesta de valor creativas representándolas a través de prototipos para su validación con posibles usuarios. Incorpora sugerencias de mejora y selecciona una propuesta de valor en función de su implicancia ética, ambiental y social, y de su resultado económico.</p>	<p>Elaborar el prototipo inicial para ir mejorando hasta tener el prototipo para evaluar con las personas que incorpora sugerencias a partir de la coocreacion con otras personas</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Prototipo inicial (Diagrama de flechas) • Prototipo final 	<p>Prototipamos la alternativa de solución seleccionada, representando mediante un diagrama de flechas el prototipo inicial y elaboramos el prototipo final.</p>	<p>S3 UD2/1 (08 horas)</p>	<p>Crea propuestas de valor</p>
	<p>Formula alternativas de propuesta de valor creativas representándolas a través de prototipos para su validación con posibles usuarios. Incorpora sugerencias de mejora y selecciona una propuesta de valor en función de su implicancia ética, ambiental y social, y de su resultado económico.</p>	<p>Evaluar el prototipo y realizar las mejoras finales con expertos</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Prototipo final mejorado, con una descripción escrita de las mejoras en máximo 8 líneas 	<p>Aplicamos la entrevista cualitativa luego de la segunda presentación final del prototipo.</p>	<p>S4 UD2/1 (08 horas)</p>	<p>Crea propuestas de valor</p>
	<p>Formula alternativas de propuesta de valor creativas representándolas a través de prototipos</p>	<p>Plantear hipótesis para cada bloque del lienzo del modelo de negocios del proyecto</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Lienzo del Lean Canvas con las hipótesis en cada bloque 	<p>Establecemos las hipótesis para cada bloque del lienzo Lean Canvas</p>	<p>S5 UD2/1 (08 horas)</p>	<p>Crea propuestas de valor</p>

	<p>para su validación con posibles usuarios. Incorpora sugerencias de mejora y selecciona una propuesta de valor en función de su implicancia ética, ambiental y social, y de su resultado económico.</p>					
<p>Gestionar y controlar la adquisición y el aprovisionamiento de las materias primas y otros materiales para entregar para los procesos de producción y/o prestación de servicios que lo realizaran terceros, o el equipo, de acuerdo a las actividades programadas y las necesidades previstas.</p>	<p>Selecciona los insumos y materiales necesarios, y organiza actividades para su obtención. Planifica las acciones que debe ejecutar para elaborar la propuesta de valor y prevé alternativas de solución ante situaciones imprevistas o accidentes.</p>	<p>Inventariar los recursos con que se cuenta, recursos o insumos con los que no se cuenta. Listado de actividades que se realizarían para obtener los recursos que no se cuentan.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Inventario de los recursos o insumos con los que se cuenta y con los que no se cuenta • Listado de actividades para obtener los recursos que no se tiene 	<p>Nos preparamos para elaborar los productos que vamos a comercializar</p>	<p>S6 UD2/1 (08 horas)</p>	<p>Aplica habilidades técnicas</p>
<p>Planificar la estrategia de marketing definiendo las variables de marketing mix para su posicionamiento en el mercado.</p>	<p>Selecciona los insumos y materiales necesarios, y organiza actividades para su obtención. Planifica las acciones que debe ejecutar para elaborar la propuesta de valor y prevé alternativas</p>	<p>Planificar y ejecutar planes de captación de clientes, retención de clientes y lograr más ingresos</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Plan de captación de clientes y la ejecución del plan evidenciado con afiche, dípticos, publicidad virtual gratuita u otros 	<p>Ejecutamos un plan de captación de clientes, elaborando afiches, dípticos, publicidad virtual gratuita u otros</p>	<p>S7 UD2/1 (08 horas)</p>	<p>Aplica habilidades técnicas</p>

	de solución ante situaciones imprevistas o accidentes.					
	<p>Selecciona los insumos y materiales necesarios, y organiza actividades para su obtención.</p> <p>Planifica las acciones que debe ejecutar para elaborar la propuesta de valor y prevé alternativas de solución ante situaciones imprevistas o accidentes.</p>	<p>Planificar y ejecutar planes de captación de clientes, retención de clientes y lograr más ingresos</p>	<ul style="list-style-type: none"> Plan de retención de clientes y la ejecución del plan evidenciado con tarjetas de saludo por cumpleaños o mensajes de saludo por WhatsApp 	<p>Ejecutamos un plan de retención de clientes, elaborando tarjetas de saludo por cumpleaños o mensajes de saludo por WhatsApp</p>	<p>S8 UD2/1 (08 horas)</p>	<p>Aplica habilidades técnicas</p>
	<p>Selecciona los insumos y materiales necesarios, y organiza actividades para su obtención.</p> <p>Planifica las acciones que debe ejecutar para elaborar la propuesta de valor y prevé alternativas de solución ante situaciones imprevistas o accidentes.</p>	<p>Planificar y ejecutar planes de captación de clientes, retención de clientes y lograr más ingresos</p>	<ul style="list-style-type: none"> Plan para lograr más ingresos de los clientes con que se cuenta y la ejecución del plan evidenciado con estrategias de venta cruzada (fotografía) 	<p>Ejecutamos un plan para lograr más ingresos de clientes, aplicando estrategias de venta cruzada</p>	<p>S9 UD2/1 (08 horas)</p>	<p>Aplica habilidades técnicas</p>
<p>Evaluar periódicamente la viabilidad económica y financiera de la actividad, a partir de la información de los</p>	<p>Formula indicadores para evaluar el impacto social, ambiental y económico generado, para incorporar mejoras al proyecto.</p>	<p>Evaluar el proyecto, como influye positivamente en el aspecto social al estudiante y su comunidad, como influye en el aspecto ambiental y en el aspecto</p>	<ul style="list-style-type: none"> Indicador social para el estudiante y las personas de su contexto 	<p>Evaluamos nuestro proyecto para lo cual elaboramos indicadores en un instrumento como</p>	<p>S10 UD2/1 (08 horas)</p>	<p>Evalúa los resultados del proyecto de emprendimiento</p>

estados financieros (Flujo de caja) utilizando aplicaciones ofimáticas específicas, a fin de garantizar la rentabilidad y supervivencia de la microempresa		económico para el estudiante y su familia.	<ul style="list-style-type: none"> • Indicador ambiental para el contexto • Indicador económico para el estudiante y su familia 	puede ser una lista de cotejo.		
------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--	--------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------	--	--

BIMESTRE 3 / UNIDAD DIDÁCTICA 3: PREPARACIÓN, CREACIÓN Y PLANIFICACIÓN DEL PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO N°2 ADMINISTRAMOS UN NEGOCIO DE PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS

Propósitos de aprendizaje		Evaluación de los aprendizajes		6 pasos del método de proyectos	Temporalización	Gestiona proyectos de emprendimiento económico o social
NIVEL DE APRENDIZAJE ESPERADO	DESEMPEÑOS	CRITERIOS DE DESEMPEÑO	EVIDENCIA DE APRENDIZAJE (ACTUACIÓN O PRODUCTO)	ACTIVIDADES	CRONOGRAMA SEMANAL	CAPACIDADES
Gestionar personas (talento humano) en pequeños negocios o microempresas, estableciendo una política de comunicación, motivación, trabajo en equipo y formación, con orientación a resultados, a fin de promover su implicación y asegurar la consecución de los objetivos definidos en	Propone acciones que debe realizar el equipo explicando cómo integra los distintos puntos de vista y definiendo los roles asociados a sus propuestas. Promueve la perseverancia por lograr el objetivo común a pesar de las dificultades y cumple con responsabilidad las tareas asignadas a su rol.	Organizar los puestos de dirección del equipo emprendedor	<ul style="list-style-type: none"> • Infografía con canva del organigrama de los puestos de dirección que asume cada integrante • Cronograma de las actividades a realizar durante las próximas 8 semanas mediante un diagrama de Gantt 	Nos organizamos, nombrando responsables de gerente general, gerente de producción, gerente de comercialización, gerente de finanzas, de logística Y elaboramos un diagrama de Gantt para las actividades a realizar durante	S1 UD3/1 (08 horas)	Trabaja cooperativamente para lograr objetivos y metas

la actividad empresarial.				las próximas 8 semanas		
Dirigir la actividad diaria del pequeño negocio a partir de la planificación del negocio o microempresa, programando las acciones, asignando los recursos y	Propone acciones que debe realizar el equipo explicando cómo integra los distintos puntos de vista y definiendo los roles asociados a sus propuestas. Promueve la perseverancia por lograr el objetivo común a pesar de las dificultades y cumple con responsabilidad las tareas asignadas a su rol.	Organizar los equipos, con su nombre, mantra, el nombre de un emprendedor local que los represente.	<ul style="list-style-type: none"> • Nombre del Equipo • Mantra del equipo • Cualidades del personaje que los representa • Canción emprendedora 	Organizamos al equipo con su nombre, mantra y nombre del personaje local que será el modelo de emprendedor para el equipo. Entrevista a un emprendedor local que han escogido como personaje a imitar y describiremos luego sus cualidades y destacar porque lo consideran perseverante o no. Seleccionamos la canción emprendedora que nos represente y la cantamos en el día del padre	S2 UD3/1 (08 horas)	Trabaja cooperativamente para lograr objetivos y metas
	Propone acciones que debe realizar el equipo explicando cómo integra los distintos puntos de vista y definiendo los roles asociados a sus propuestas. Promueve la perseverancia por lograr el objetivo común a pesar	Esforzar, perseverar, intentarlo de nuevo	<ul style="list-style-type: none"> • Descripción breve de un deportista perseverante • 2 frases sobre perseverancia en una infografía con canva 	Conociendo deportistas perseverantes y frases de perseverancia	S3 UD3/1 (08 horas)	Trabaja cooperativamente para lograr objetivos y metas

controlando los procesos a fin de optimizar los resultados.	de las dificultades y cumple con responsabilidad las tareas asignadas a su rol.					
Determinar la microempresa a emprender identificando problemas y necesidades de las personas, en función a su campo de interés, y vocaciones, para lo cual aplica técnicas de recojo de información.	Realiza observaciones o entrevistas estructuradas para indagar los posibles factores que originan las necesidades o problemas de un grupo de usuarios, para satisfacerlos o resolverlos desde su campo de interés.	Describir una situación problemática, referida a las necesidades de las personas. Redactar el reto inicial que permita buscar variadas alternativas de solución y redactarla con la técnica HMW	<ul style="list-style-type: none"> Situación problemática Reto o desafío inicial redactado con la técnica HMW 	Describimos una situación problemática de nuestro interés en el campo de los negocios de producción. Establecemos el reto inicial a resolver, lo redactamos de acuerdo a la técnica HMW	S4 UD3/1 (08 horas)	Crea propuestas de valor.
	Realiza observaciones o entrevistas estructuradas para indagar los posibles factores que originan las necesidades o problemas de un grupo de usuarios, para satisfacerlos o resolverlos desde su campo de interés.	Describir la fase Empatizar del Design Thinking Visualizar todas las personas posibles que puedan tener interés según su implicación/relevancia directa e indirecta sobre nuestro reto.	<ul style="list-style-type: none"> Mapa conceptual de la fase empatizar del Design Thinking, representado mediante plantillas del portal canva Mapa mental (stakeholders maps), representado mediante plantillas del portal canva 	Describimos la fase Empatizar del Design Thinking y elaboramos un mapa conceptual con la descripción: Explorar, descubrir, centrado en la persona, observar, involucrarse, escuchar y mirar Elaboramos un mapa mental de las personas que puedan tener interés en darnos información sobre el reto inicial que	S5 UD3/1 (08 horas)	Crea propuestas de valor.

				nos hemos planteado.		
	Realiza observaciones o entrevistas estructuradas para indagar los posibles factores que originan las necesidades o problemas de un grupo de usuarios, para satisfacerlos o resolverlos desde su campo de interés.	Recoger información de fuentes secundarias sobre aspectos que le falta conocer sobre el reto inicial planteado.	<ul style="list-style-type: none"> Organizador “Lo que quiero saber más sobre el reto inicial” con información recogida de fuentes secundarias 	Recogemos información de fuentes secundarias, sobre lo que no conocemos del reto inicial o queremos saber mas	S6 UD3/1 (08 horas)	Crea propuestas de valor.
	Realiza observaciones o entrevistas estructuradas para indagar los posibles factores que originan las necesidades o problemas de un grupo de usuarios, para satisfacerlos o resolverlos desde su campo de interés.	Recoger información mediante entrevistas cualitativas del Design Thinking	<ul style="list-style-type: none"> Registro de información de las necesidades de las personas aplicando la técnica de la entrevista cualitativa del Design Thinking 	Ejercitamos entre nosotros la técnica de la entrevista cualitativa del Design Thinking, tratemos en todo momento de “cazar historias”, para lo cual emplearemos preguntas muy abiertas y del tipo: ¿Cómo lo haces...?, ¿Cuéntame tu última...? ¿Por qué? y luego lo aplicamos a las personas seleccionadas para entrevistarlas de acuerdo a nuestro reto inicial	S7 UD3/1 (08 horas)	Crea propuestas de valor.

	Realiza observaciones o entrevistas estructuradas para indagar los posibles factores que originan las necesidades o problemas de un grupo de usuarios, para satisfacerlos o resolverlos desde su campo de interés.	Recoger información mediante la técnica de observación encubierta "La mosca en la pared"	<ul style="list-style-type: none"> Registro de información de las necesidades de las personas aplicando la técnica de la observación encubierta "La mosca en la pared" 	Ejercitamos entre nosotros la técnica de la observación encubierta "La mosca en la pared" y luego lo aplicamos a las personas seleccionadas	S8 UD3/1 (08 horas)	Crea propuestas de valor.
Evaluar periódicamente la viabilidad económica y financiera de la actividad, a partir de la información de los estados financieros (Flujo de caja) utilizando aplicaciones ofimáticas específicas, a fin de garantizar la rentabilidad y supervivencia de la microempresa	Formula indicadores que le permitan evaluar los procesos de su proyecto y tomar decisiones oportunas para ejecutar las acciones correctivas pertinentes.	Evaluar los avances y resultados obtenidos en las 8 semanas de avance del proyecto de emprendimiento	<ul style="list-style-type: none"> Diagrama de Gantt con las actividades realizadas y las que tienen retrasos si lo hubiera 	Analizamos nuestros avances con el diagrama de Gantt que elaboramos en la primera semana	S9 UD3/1 (08 horas)	Evalúa los resultados del proyecto de emprendimiento.
Determinar la microempresa a emprender identificando problemas y necesidades de las personas, en función a su campo de interés, y vocaciones, para lo cual aplica técnicas de recojo de información.	Formula alternativas de propuesta de valor creativas representándolas a través de prototipos para su validación con posibles usuarios. Incorpora sugerencias de mejora y selecciona una propuesta de valor en	Describir la fase Definir del Design Thinking, aplicar la técnica "Agrupar y Saturar" y definir el nuevo reto o desafío aplicando la técnica del "Punto de Vista" o "POV"	<ul style="list-style-type: none"> Mapa conceptual de la fase Definir del Design Thinking, representado mediante plantillas del portal canva Necesidades más frecuentes encontradas con la técnica "Saturar y Agrupar" 	Describimos la fase Definir del Design Thinking y elaboramos un mapa conceptual con la descripción: Procesar la información recogida, sintetizar, transformar lo hallado en insights	S10 UD3/1 (08 horas)	Crea propuestas de valor

	función de su implicancia ética, ambiental y social, y de su resultado económico.		<ul style="list-style-type: none"> • Reto o desafío definido con la técnica del POV 	<p>Definir el problema a resolver Es preciso determinar bien el desafío basado en lo aprendido de las personas en la etapa de Empatizar, Empleamos la técnica de “Saturar y agrupar” para organizar la información. Nuevo Reto definido aplicando la técnica del POV</p>		
--	-----------------------------------------------------------------------------------	--	----------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--	--

BIMESTRE 4 / UNIDAD DIDÁCTICA 4: EJECUCIÓN/COMERCIALIZACIÓN Y EVALUACIÓN DEL PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO N°2 ADMINISTRAMOS UN NEGOCIO DE PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS

Propósitos de aprendizaje		Evaluación de los aprendizajes		6 pasos del método de proyectos	Temporalización	Gestiona proyectos de emprendimiento económico o social
NIVEL DE APRENDIZAJE ESPERADO	DESEMPEÑOS	CRITERIOS DE DESEMPEÑO	EVIDENCIA DE APRENDIZAJE (ACTUACIÓN O PRODUCTO)	ACTIVIDADES	CRONOGRAMA SEMANAL	CAPACIDADES
Determinar la microempresa a emprender identificando problemas y necesidades de las personas, en función a su campo de	Formula alternativas de propuesta de valor creativas representándolas a través de prototipos para su validación con posibles usuarios. Incorpora sugerencias de mejora y selecciona una	Aplicar técnicas de creatividad que faciliten encontrar por lo menos tres alternativas de solución al problema	<ul style="list-style-type: none"> • Nombre de la técnica de creatividad empleada para generar varias alternativas de solución 	Aplicamos la técnica de creatividad SCAMPER u otro, para generar alternativas de solución y seleccionamos la alternativa de	S1 UD4/1 (08 horas)	Crea propuestas de valor

<p>interés, y vocaciones, para lo cual aplica técnicas de recojo de información.</p>	<p>propuesta de valor en función de su implicancia ética, ambiental y social, y de su resultado económico.</p>		<ul style="list-style-type: none"> • Tres alternativas de solución seleccionadas y jerarquizadas 	<p>solución, que sea más deseable por las personas, más factible de realizarlo por la técnica y tecnología conocidas, más viable por ser más económico para elaborarlo Jerarquizamos las alternativas de solución hasta tres soluciones, la primera será la que se abordará</p>		
	<p>Formula alternativas de propuesta de valor creativas representándolas a través de prototipos para su validación con posibles usuarios. Incorpora sugerencias de mejora y selecciona una propuesta de valor en función de su implicancia ética, ambiental y social, y de su resultado económico.</p>	<p>Elaborar el prototipo inicial para ir mejorando hasta tener el prototipo para evaluar con las personas que incorpora sugerencias a partir de la coocreacion con otras personas</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Prototipo inicial (Diagrama de flechas) • Prototipo final 	<p>Prototipamos la alternativa de solución seleccionada, representando mediante un diagrama de flechas el prototipo inicial y elaboramos el prototipo final.</p>	<p>S2 UD4/1 (08 horas)</p>	<p>Crea propuestas de valor</p>
	<p>Formula alternativas de propuesta de valor creativas representándolas a través de prototipos para su validación con posibles</p>	<p>Evaluar el prototipo y realizar las mejoras finales con expertos</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Prototipo final mejorado, con una descripción escrita de las mejoras en máximo 8 líneas 	<p>Aplicamos la entrevista cualitativa luego de la segunda presentación final del prototipo elaborado.</p>	<p>S3 UD4/1 (08 horas)</p>	<p>Crea propuestas de valor</p>

	<p>usuarios. Incorpora sugerencias de mejora y selecciona una propuesta de valor en función de su implicancia ética, ambiental y social, y de su resultado económico.</p>					
	<p>Formula alternativas de propuesta de valor creativas representándolas a través de prototipos para su validación con posibles usuarios. Incorpora sugerencias de mejora y selecciona una propuesta de valor en función de su implicancia ética, ambiental y social, y de su resultado económico.</p>	<p>Plantear hipótesis para los cuatro (04) primeros bloques del lienzo del modelo de negocios del proyecto</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Lienzo del Lean Canvas con las hipótesis de los cuatro (04) primeros bloques 	<p>Establecemos las hipótesis de los cuatro (04) primeros bloques del lienzo Lean Canvas</p>	<p>S4 UD4/1 (08 horas)</p>	<p>Crea propuestas de valor</p>
	<p>Formula alternativas de propuesta de valor creativas representándolas a través de prototipos para su validación con posibles usuarios. Incorpora sugerencias de mejora y selecciona una propuesta de valor en función de su implicancia ética, ambiental y social, y de su resultado económico.</p>	<p>Plantear hipótesis para los cinco (05) últimos bloques del lienzo del modelo de negocios del proyecto</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Lienzo del Lean Canvas con las hipótesis de los cinco (05) últimos bloques 	<p>Establecemos las hipótesis de los cinco (05) últimos bloques del lienzo Lean Canvas</p>	<p>S5 UD4/1 (08 horas)</p>	<p>Crea propuestas de valor</p>
<p>Gestionar y controlar la adquisición y el aprovisionamiento de</p>	<p>Selecciona los insumos y materiales necesarios, y organiza actividades para</p>	<p>Inventariar los recursos con que se cuenta,</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Inventario de los recursos o insumos con los que se 	<p>Nos preparamos para elaborar los productos que</p>	<p>S6 UD4/1 (08 horas)</p>	<p>Aplica habilidades técnicas</p>

las materias primas y otros materiales para entregar para los procesos de producción y/o prestación de servicios que lo realizaran terceros, o el equipo, de acuerdo a las actividades programadas y las necesidades previstas.	su obtención. Planifica las acciones que debe ejecutar para elaborar la propuesta de valor y prevé alternativas de solución ante situaciones imprevistas o accidentes.	recursos o insumos con los que no se cuenta. Listado de actividades que se realizarían para obtener los recursos que no se cuentan.	cuenta y con los que no se cuenta • Listado de actividades para obtener los recursos que no se tiene	vamos a comercializar		
Planificar la estrategia de marketing definiendo las variables de marketing mix para su posicionamiento en el mercado.	Selecciona los insumos y materiales necesarios, y organiza actividades para su obtención. Planifica las acciones que debe ejecutar para elaborar la propuesta de valor y prevé alternativas de solución ante situaciones imprevistas o accidentes.	Planificar y ejecutar planes de captación de clientes, retención de clientes y lograr más ingresos	• Plan de captación de clientes y la ejecución del plan evidenciado con afiche, dípticos, publicidad virtual gratuita u otros	Ejecutamos un plan de captación de clientes, elaborando afiches, dípticos, publicidad virtual gratuita u otros	S7 UD4/1 (08 horas)	Aplica habilidades técnicas
	Selecciona los insumos y materiales necesarios, y organiza actividades para su obtención. Planifica las acciones que debe ejecutar para elaborar la propuesta de valor y prevé alternativas de solución ante situaciones imprevistas o accidentes.	Planificar y ejecutar planes de captación de clientes, retención de clientes y lograr más ingresos	• Plan de retención de clientes y la ejecución del plan evidenciado con tarjetas de saludo por cumpleaños o mensajes de saludo por WhatsApp	Ejecutamos un plan de retención de clientes, elaborando tarjetas de saludo por cumpleaños o mensajes de saludo por WhatsApp	S8 UD4/1 (08 horas)	Aplica habilidades técnicas

	<p>Selecciona los insumos y materiales necesarios, y organiza actividades para su obtención. Planifica las acciones que debe ejecutar para elaborar la propuesta de valor y prevé alternativas de solución ante situaciones imprevistas o accidentes.</p>	<p>Planificar y ejecutar planes de captación de clientes, retención de clientes y lograr más ingresos</p>	<ul style="list-style-type: none"> Plan para lograr más ingresos de los clientes con que se cuenta y la ejecución del plan evidenciado con estrategias de venta cruzada (fotografía) 	<p>Ejecutamos un plan para lograr más ingresos de clientes, aplicando estrategias de venta cruzada</p>	<p>S9 UD4/1 (08 horas)</p>	<p>Aplica habilidades técnicas</p>
<p>Evaluar periódicamente la viabilidad económica y financiera de la actividad, a partir de la información de los estados financieros (Flujo de caja) utilizando aplicaciones ofimáticas específicas, a fin de garantizar la rentabilidad y supervivencia de la microempresa</p>	<p>Formula indicadores para evaluar el impacto social, ambiental y económico generado, para incorporar mejoras al proyecto.</p>	<p>Evaluar el proyecto, como influye positivamente en el aspecto social al estudiante y su comunidad, como influye en el aspecto ambiental y en el aspecto económico para el estudiante y su familia.</p>	<ul style="list-style-type: none"> Indicador social para el estudiante y las personas de su contexto Indicador ambiental para el contexto Indicador económico para el estudiante y su familia 	<p>Evaluamos nuestro proyecto para lo cual elaboramos indicadores en un instrumento como puede ser una lista de cotejo.</p>	<p>S10 UD4/1 (08 horas)</p>	<p>Evalúa los resultados del proyecto de emprendimiento</p>

TERCER GRADO

BIMESTRE 1 / UNIDAD DIDÁCTICA 1: PREPARACIÓN, CREACIÓN Y PLANIFICACIÓN DEL PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO N°1 ADMINISTRAMOS UN SERVICIO DE DISEÑO GRÁFICO Y PUBLICIDAD WEB PARA NEGOCIOS

Propósitos de aprendizaje		Evaluación de los aprendizajes		6 pasos del método de proyectos	Temporalización	Gestiona proyectos de emprendimiento económico o social
NIVEL DE APRENDIZAJE ESPERADO	DESEMPEÑOS	CRITERIOS DE DESEMPEÑO	EVIDENCIA DE APRENDIZAJE (ACTUACIÓN O PRODUCTO)	ACTIVIDADES	CRONOGRAMA SEMANAL	CAPACIDADES
<p>Gestionar personas (talento humano) en pequeños negocios o microempresas, estableciendo una política de comunicación, motivación, trabajo en equipo y formación, con orientación a resultados, a fin de promover su implicación y asegurar la consecución de los objetivos definidos en la actividad empresarial.</p>	<p>Planifica las actividades de su equipo en un clima de diálogo y respeto hacia las ideas y opiniones de los demás. Asume con responsabilidad su rol y colabora con las tareas de sus compañeros compartiendo información, estrategias y recursos para el logro del objetivo común.</p>	<p>Organizar el equipo, nombrando los responsables de los puestos de dirección de la “miniempresa” y levantan un acta de la primera reunión del directorio de la “miniempresa”</p>	<ul style="list-style-type: none"> Acta de reunión del Directorio de la “miniempresa” (Gerente general, Gerente de Producción, Gerente de Comercialización, Gerente de Finanzas y Gerente de Logística” y donde se establece el nombre de la “miniempresa”, el mantra, el personaje emprendedor a quien admiran, y la canción emprendedora que los representa 	<p>Creamos nuestras microempresas nombrando los responsables de cada área: Gerente general, Gerente de Producción, Gerente de Comercialización, Gerente de Finanzas y Gerente de Logística. Levantamos un acta donde figure también, el nombre de la “miniempresa”, el mantra, el personaje emprendedor a quien admiran, y la canción emprendedora que los representa.</p>	<p>S1 UD1/1 (08 horas)</p>	<p>Trabaja cooperativamente para lograr objetivos y metas</p>
<p>Ejecutamos la actividad empresarial identificando las necesidades, determinando los</p>	<p>Selecciona procesos de producción de un bien o servicio y emplea habilidades técnicas pertinentes y</p>	<p>Realizar el análisis morfológico de un objeto o producto cotidiano siguiendo un protocolo</p>	<ul style="list-style-type: none"> Dibujo del objeto con sus características morfológicas 	<p>Realizamos el análisis morfológico de un objeto cotidiano: ¿Es filiforme? ¿Es laminar? ¿Es volumétrico? ¿Qué</p>	<p>S2 UD1/1 (08 horas)</p>	<p>Aplica habilidades técnicas</p>

recursos y estableciendo los mecanismos de control para lograr un eficiente y permanente funcionamiento de la microempresa	las implementa siendo responsable con el ambiente y aplicando normas de seguridad en el trabajo.			colores tiene? ¿Cómo es su textura? ¿Cómo es el brillo?		
Determinar la microempresa a emprender identificando problemas y necesidades de las personas, en función a su campo de interés, y vocaciones, para lo cual aplica técnicas de recojo de información.	Selecciona en equipo necesidades o problemas de un grupo de usuarios de su entorno para mejorarlo o resolverlo a partir de su campo de interés. Determina los principales factores que los originan utilizando información obtenida a través de la observación y entrevistas grupales estructuradas.	Definir que es un problema o necesidades de las personas, describir una situación problemática, establecer el reto inicial para desarrollar en base a este reto la fase empatizar.	<ul style="list-style-type: none"> • Mapa conceptual de lo que es un problema • Mapa conceptual de lo que no es un problema • Situación problemática • Reto o desafío inicial redactado con la técnica HMW 	Definimos que es un problema o necesidad de las personas Observamos el entorno por cinco días y por cada día escribimos en una cartulina del tamaño de un "post it" el problema, teniendo en cuenta al redactarlo, las características de ser un problema, luego en equipo definen cual es el problema que van a asumir como un reto inicial para plantear soluciones. Redactamos el reto inicial aplicando la técnica HMV.	S3 UD1/1 (08 horas)	Crea propuestas de valor.
	Selecciona en equipo necesidades o problemas de un grupo de usuarios de su entorno para mejorarlo o resolverlo a partir de su campo de interés. Determina los	Describir la fase Empatizar del Design Thinking. Identificar lo que sabemos y no sabemos sobre el reto inicial.	<ul style="list-style-type: none"> • Mapa conceptual de la fase empatizar del Design Thinking, (Explorar, descubrir, centrado en la persona, observar, involucrarse, escuchar y mirar) • Listado de las 	Describimos la fase Empatizar del Design Thinking y elaboramos un mapa conceptual con la descripción: Explorar, descubrir, centrado en la persona, observar, involucrarse, escuchar y mirar.	S4 UD1/1 (08 horas)	Crea propuestas de valor.

	principales factores que los originan utilizando información obtenida a través de la observación y entrevistas grupales estructuradas.		personas que debemos entrevistar para saber más sobre el reto inicial.	Compartimos lo que sabemos sobre el reto inicial con el equipo. Escribimos lo que sabemos sobre el reto inicial, lo ponemos en post it y luego hacemos un listado de lo que sabemos. Luego hacemos un listado de lo queremos saber sobre el reto inicial. Identificamos las personas del contexto que nos puedan informar sobre lo que quisiéramos saber más sobre el reto inicial.		
	Selecciona en equipo necesidades o problemas de un grupo de usuarios de su entorno para mejorarlo o resolverlo a partir de su campo de interés. Determina los principales factores que los originan utilizando información obtenida a través de la observación y entrevistas grupales estructuradas.	Recoger información de fuentes secundarias sobre aspectos que le falta conocer sobre el reto inicial planteado.	<ul style="list-style-type: none"> Organizador “Lo que quiero saber más sobre el reto inicial” con información recogida de fuentes secundarias 	Recogemos información de fuentes secundarias, sobre lo que no conocemos del reto inicial o queremos saber más. Sintetizamos la información recogida identificando las fuentes de donde se ha obtenido la información (Deberá ser de fuentes serias y con la orientación del docente)	S5 UD1/1 (08 horas)	Crea propuestas de valor.

	<p>Selecciona en equipo necesidades o problemas de un grupo de usuarios de su entorno para mejorarlo o resolverlo a partir de su campo de interés. Determina los principales factores que los originan utilizando información obtenida a través de la observación y entrevistas grupales estructuradas.</p>	<p>Recoger información mediante entrevistas cualitativas del Design Thinking</p>	<ul style="list-style-type: none"> Listado de información de las necesidades de las personas aplicando la técnica de la entrevista cualitativa del Design Thinking 	<p>Nos preparamos para entrevistar. Para lo cual: Hacemos una lluvia de ideas de preguntas que queremos realizar, seleccionamos de todas las más relevantes que nos ayudaran a comprender mejor el reto inicial. Teniendo claro lo que queremos saber, en la entrevista debemos utilizar preguntas tales como: ¿Cómo...? ¿Por qué...? ¿Cuéntame más sobre esa experiencia...? ¿Y si...que pasaría? Provoquen que cuenten sus esperanzas, sus miedos. Al culminar la entrevista, inmediatamente se debe de reunir el equipo para que cada uno escriba en un post it lo que ha percibido como respuesta a la lista de preguntas que nos ayudarían a comprender más el reto inicial.</p>	<p>S6 UD1/1 (08 horas)</p>	<p>Crea propuestas de valor.</p>
	<p>Selecciona en equipo necesidades o problemas</p>	<p>Recoger información mediante la observación</p>	<ul style="list-style-type: none"> Listado específico de lo que queremos observar en relación al reto inicial. 	<p>Aplicamos la técnica de "observación" para recoger información relevante sobre el reto</p>	<p>S7 UD1/1 (08 horas)</p>	<p>Crea propuestas de valor.</p>

	de un grupo de usuarios de su entorno para mejorarlo o resolverlo a partir de su campo de interés. Determina los principales factores que los originan utilizando información obtenida a través de la observación y entrevistas grupales estructuradas.		<ul style="list-style-type: none"> Lugar de observación seleccionado Listado de información recogida mediante la observación 	<p>inicial.</p> <p>Para lo cual listamos los aspectos específicos que queremos observar. Luego escogemos el lugar más relevante para observar y recoger la información que queremos sobre el reto inicial.</p> <p>Traten de mezclarse con todos los demás durante su observación. Tomen apuntes y fotos. Hagan bosquejos, planos y diseños de lo observado.</p> <p>Al culminar la observación, inmediatamente se debe de reunir el equipo para que cada uno escriba en un post it lo que ha percibido en la observación y que nos ayudarían a comprender más el reto inicial.</p>		
Determinar la microempresa a emprender identificando problemas y necesidades de las personas, en función a su campo de interés, y vocaciones, para lo cual	Diseña alternativas de propuesta de valor creativas e innovadoras que representa a través de prototipos, y las valida con posibles usuarios incorporando sugerencias de	Describir la fase Definir del Design Thinking. Sintetizar y resumir la información recogida en la entrevista y la observación en un cuadro de resumen de captación de	<ul style="list-style-type: none"> Mapa conceptual de la fase Definir del Design Thinking (Procesar, Sintetizar, Transformar lo hallado en insights Definir el problema a resolver) 	<p>Describimos la fase Definir del Design Thinking y elaboramos un mapa conceptual con la descripción:</p> <ul style="list-style-type: none"> Procesar Sintetizar Transformar lo hallado en insights 	S8 UD1/1 (08 horas)	Crea propuestas de valor.

<p>aplica técnicas de recojo de información.</p>	<p>mejora. Determina la propuesta de valor en función de sus implicancias éticas, sociales, ambientales y económicas.</p>	<p>aprendizajes.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Cuadro resumen con preguntas: ¿Qué información fue la más impactante y sorpresiva? ¿Por qué? ¿Que lo que más les importa a las personas? ¿Qué les preocupa más? ¿Cuáles son sus alegrías cuando narran alguna expectativa? Y sus respuestas 	<ul style="list-style-type: none"> • Definir el problema a resolver Ya tenemos la información recogida de las fuentes secundarias, de las entrevistas y la última de la observación. Ahora en equipo hay que recordar ¿Qué información fue la más impactante y sorpresiva? ¿Por qué? ¿Que lo que más les importa a las personas? ¿Qué les preocupa más? ¿Cuáles son sus alegrías cuando narran alguna expectativa? Y realizamos un cuadro resumen. Con esta información sintetizada, aplicamos la Técnica del POV Y se define el reto final y se redacta con la técnica HMW. 		
	<p>Diseña alternativas de propuesta de valor creativas e innovadoras que representa a través de prototipos, y las valida con posibles usuarios incorporando sugerencias de mejora. Determina la</p>	<p>Describe la Fase Crear del Design Thinking</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Mapa Conceptual de la fase Crear del Design Thinking • Nombre de la técnica de creatividad empleada para generar varias alternativas de solución 	<p>Describimos la fase Definir del Design Thinking “Buscar muchas soluciones a un mismo problema” Aplicamos la técnica de creatividad Da Vinci u otras, para generar alternativas de solución y seleccionamos la</p>	<p>S9 UD1/1 (08 horas)</p>	<p>Crea propuestas de valor.</p>

	propuesta de valor en función de sus implicancias éticas, sociales, ambientales y económicas.		<ul style="list-style-type: none"> Tres alternativas de solución seleccionadas y jerarquizadas 	alternativa de solución, que sea más deseable por las personas, más factible de realizarlo por la técnica y tecnología conocidas, más viable por ser más económico para elaborarlo Jerarquizamos las alternativas de solución hasta tres soluciones, la primera será la que se abordará.		
--	-----------------------------------------------------------------------------------------------	--	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--	--

BIMESTRE 2 / UNIDAD DIDÁCTICA 2: EJECUCIÓN/COMERCIALIZACIÓN Y EVALUACIÓN DEL PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO N°1 ADMINISTRAMOS UN SERVICIO DE DISEÑO GRÁFICO Y PUBLICIDAD WEB PARA NEGOCIOS						
Propósitos de aprendizaje		Evaluación de los aprendizajes		6 pasos del método de proyectos	Temporalización	Gestiona proyectos de emprendimiento económico o social
NIVEL DE APRENDIZAJE ESPERADO	DESEMPEÑOS	CRITERIOS DE DESEMPEÑO	EVIDENCIA DE APRENDIZAJE (ACTUACIÓN O PRODUCTO)	ACTIVIDADES	CRONOGRAMA SEMANAL	CAPACIDADES
Planificar la organización de la actividad empresarial identificando las necesidades a establecer el modelo de negocios, determinando los recursos y estableciendo los mecanismos de	Diseña alternativas de propuesta de valor creativas e innovadoras que representa a través de prototipos, y las valida con posibles usuarios incorporando sugerencias de mejora. Determina la propuesta de valor en función de sus implicancias	Describe la Fase prototipar del Design Thinking	<ul style="list-style-type: none"> Mapa conceptual de la Fase Prototipar del Design Thinking Dibujo de la idea seleccionada a través de un prototipo Prototipo para evaluar 	<p>Describimos la fase Prototipar del Design Thinking. Traer las ideas al mundo real Comunicar los elementos más importantes de una idea. La técnica de Sketching. Es el</p>	S1 UD2/1 (08 horas)	Crea propuestas de valor

<p>control para lograr un eficiente y permanente funcionamiento de la microempresa.</p>	<p>éticas, sociales, ambientales y económicas.</p>			<p>primer dibujo hecho a lápiz en papel, de la idea, significa traer las ideas al mundo. Luego elaboramos el prototipo para evaluar estos son prototipos de baja resolución (simples y que tomen poco tiempo en armarlos) que representen diferentes aspectos de la solución de diseño. La manera de evaluarlos es dejando a los usuarios que interactúen con él, servirá para examinar tanto las soluciones de diseño como tu percepción de los usuarios y sus necesidades</p>		
	<p>Diseña alternativas de propuesta de valor creativas e innovadoras que representa a través de prototipos, y las valida con posibles usuarios incorporando sugerencias de mejora. Determina la propuesta de valor en función de sus implicancias</p>	<p>Evaluar el prototipo con expertos e incorporar mejoras finales</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Prototipo final mejorado, con un dibujo que indique donde se mejoró 	<p>Aplicamos la malla receptora de información u otra técnica.</p>	<p>S2 UD2/1 (08 horas)</p>	<p>Crea propuestas de valor</p>

	éticas, sociales, ambientales y económicas.					
	Diseña alternativas de propuesta de valor creativas e innovadoras que representa a través de prototipos, y las valida con posibles usuarios incorporando sugerencias de mejora. Determina la propuesta de valor en función de sus implicancias éticas, sociales, ambientales y económicas.	Plantear hipótesis para cada bloque del Lienzo del Modelo de Negocios del Proyecto	<ul style="list-style-type: none"> Lienzo del Lean Canvas con las hipótesis redactadas en los bloques: Problema, Segmento de clientes, Propuesta Única de valor, Solución, Canales 	Utilizamos el Lienzo del Lean Canvas para definir el modelo de negocio que emplearemos, si bien es cierto tenemos el prototipo final ya establecido con el Design Thinking, necesitamos seguir aún más validando el ahora que será denominado Producto Mínimo Viable (Es el mismo prototipo, ahora en su versión de un producto para comercializar). Ahora necesitamos establecer las hipótesis para cada bloque del lienzo lean canvas, las hipótesis son supuestos que imaginamos y que iremos validando mientras comercializamos. Tener en cuenta que el bloque Problemas se llena con el	S3 UD2/1 (08 horas)	Crea propuestas de valor

				<p>problema que trabajamos en el DT, el bloque Segmento de clientes con un segmento de clientes pequeño al cual debes dirigirte inicialmente (No es el gran público objetivo, que te dirigirás, todavía más adelante), el bloque Propuesta Única de Valor es un mensaje sencillo claro y atractivo que define porque nuestro producto es diferente y porque vale la pena comprarlo, el bloque Canales que es la forma como vendo el producto o servicio</p>		
	<p>Diseña alternativas de propuesta de valor creativas e innovadoras que representa a través de prototipos, y las valida con posibles usuarios incorporando sugerencias de mejora. Determina la propuesta de valor en función de sus implicancias éticas, sociales, ambientales y económicas.</p>	<p>Plantear hipótesis para cada bloque del Lienzo del Modelo de Negocios del Proyecto</p>	<ul style="list-style-type: none"> Lienzo del Lean canvas con las hipótesis redactadas en los bloques: Flujo de Ingresos, Estructura de costos 	<p>Seguimos trabajando las hipótesis, esta vez del bloque Flujo de ingresos, es decir como ganaremos dinero, debemos poner el precio a nuestro producto o servicio, el bloque Estructura de Costos se debe calcular el costo de producir el</p>	<p>S4 UD2/1 (08 horas)</p>	<p>Crea propuestas de valor</p>

				producto o brindar el servicio.		
	Diseña alternativas de propuesta de valor creativas e innovadoras que representa a través de prototipos, y las valida con posibles usuarios incorporando sugerencias de mejora. Determina la propuesta de valor en función de sus implicancias éticas, sociales, ambientales y económicas.	Plantear hipótesis para cada bloque del Lienzo del Modelo de Negocios del Proyecto	<ul style="list-style-type: none"> Lienzo del lean canvas con las hipótesis redactadas en los bloques: Métricas Clave, Ventaja Competitiva Injusta 	Seguimos trabajando las hipótesis, esta vez el bloque Métricas, es decir cómo puedo medir que el negocio va yendo bien y el bloque de la Ventaja Competitiva injusta, que puede quedar en blanco según el autor del Lienzo Lean Canvas Ash Maurya.	S5 UD2/1 (08 horas)	Crea propuestas de valor
Gestionar y controlar la adquisición y el aprovisionamiento de las materias primas y otros materiales para entregar para los procesos de producción y/o prestación de servicios que lo realizarán terceros, o el equipo, de acuerdo a las actividades programadas y las necesidades previstas.	Determina los recursos que se requiere para elaborar una propuesta de valor y genera acciones para adquirirlos. Formula un plan de acción para elaborar la propuesta de valor considerando alternativas de solución ante contingencias o situaciones imprevistas.	Inventariar los recursos con que se cuenta, recursos o insumos con los que no se cuenta. Listar actividades que se realizarían para obtener los recursos que no se cuentan.	<ul style="list-style-type: none"> Inventario de los recursos o insumos con los que se cuenta y con los que no se cuenta Listado de actividades para obtener los recursos que no se tiene 	Nos preparamos para elaborar el Producto Mínimo Viable (PMV) que vamos a comercializar, para lo cual necesitamos inventariar los insumos y materiales con que contamos y que actividades económicas realizar para adquirir lo que nos falta	S6 UD2/1 (08 horas)	Aplica habilidades técnicas
Ejecutamos la actividad empresarial identificando las	Determina los recursos que se requiere para elaborar una propuesta de valor y	Aplicar las habilidades técnicas para elaborar	<ul style="list-style-type: none"> Nombre del Producto Mínimo Viable o servicio a elaborar 	Comenzamos la elaboración del	S7 UD2/1 (08 horas)	Aplica habilidades técnicas

necesidades del modelo de negocios, determinando los recursos y estableciendo los mecanismos de control para lograr un eficiente y permanente funcionamiento de la microempresa.	genera acciones para adquirirlos. Formula un plan de acción para elaborar la propuesta de valor considerando alternativas de solución ante contingencias o situaciones imprevistas.	el producto o servicio a brindar		Producto Mínimo Viable Hasta aquí hemos venido aprendiendo habilidades técnicas, ahora esas habilidades técnicas la orientaremos para elaborar el Producto Mínimo Viable		
Planificar la estrategia de marketing definiendo las variables de marketing mix para su posicionamiento en el mercado.	Determina los recursos que se requiere para elaborar una propuesta de valor y genera acciones para adquirirlos. Formula un plan de acción para elaborar la propuesta de valor considerando alternativas de solución ante contingencias o situaciones imprevistas.	Planificar y ejecutar planes de captación de clientes, retención de clientes y lograr más ingresos.	<ul style="list-style-type: none"> Plan de captación de clientes y la ejecución del plan evidenciado con: Afiche, dpticos, publicidad virtual gratuita u otros. 	Ejecutamos un plan de captación de clientes, elaborando afiches, dpticos, publicidad virtual gratuita u otros, validamos el bloque Propuesta de Valor en la práctica real	S8 UD2/1 (08 horas)	Aplica habilidades técnicas
	Determina los recursos que se requiere para elaborar una propuesta de valor y genera acciones para adquirirlos. Formula un plan de acción para elaborar la propuesta de valor considerando alternativas de solución ante contingencias o situaciones imprevistas.	Planificar y ejecutar planes de captación de clientes, retención de clientes y lograr más ingresos.	<ul style="list-style-type: none"> Plan de retención de clientes y la ejecución del plan evidenciado con tarjetas de saludo por cumpleaños o mensajes de saludo por WhatsApp. Fotografía de venta cruzada. 	Ejecutamos un plan de retención de clientes, elaborando tarjetas de saludo por cumpleaños o mensajes de saludo por WhatsApp. Validamos el bloque métricas Ejecutamos un plan de lograr más ingresos de clientes, aplicando estrategias de venta cruzada.	S9 UD2/1 (08 horas)	Aplica habilidades técnicas

				Validamos el bloque Flujo de ingresos		
Evaluar periódicamente la viabilidad económica y financiera de la actividad, a partir de la información de los estados financieros (Flujo de caja) utilizando aplicaciones ofimáticas específicas, a fin de garantizar la rentabilidad y supervivencia de la microempresa	Elabora y aplica instrumentos de recojo de información en función de indicadores que le permitan mejorar la calidad del producto o servicio, y la eficiencia de los procesos. Elabora y aplica instrumentos de recojo de información para determinar los beneficios o pérdidas económicas, y el impacto social y ambiental generado por el proyecto para incorporar mejoras.	Elaborar instrumentos de recojo de información (Métricas) referidas a la percepción de la calidad por los clientes Elaborar un flujo de perdidas o ganancias	<ul style="list-style-type: none"> Métricas de devoluciones del producto Métricas de reclamos por la calidad del producto Ganancias o pérdidas al final del proyecto 	<p>Evalúamos nuestro proyecto para lo cual elaboramos indicadores (Métricas) que pueden ser: Numero de reclamos por la calidad del producto, numero de devoluciones del producto</p> <p>Evalúamos nuestro proyecto si ganamos o perdimos dinero</p>	S10 UD2/1 (08 horas)	Evalúa los resultados del proyecto de emprendimiento

BIMESTRE 3 / UNIDAD DIDÁCTICA 3: PREPARACIÓN, CREACIÓN Y PLANIFICACIÓN DEL PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO N°2 ADMINISTRAMOS UN NEGOCIO DE SERVICIO DE REPARTO DE REFRIGERIOS Y MENÚS

Propósitos de aprendizaje		Evaluación de los aprendizajes		6 pasos del método de proyectos	Temporalización	Gestiona proyectos de emprendimiento económico o social
NIVEL DE APRENDIZAJE ESPERADO	DESEMPEÑOS	CRITERIOS DE DESEMPEÑO	EVIDENCIA DE APRENDIZAJE (ACTUACIÓN O PRODUCTO)	ACTIVIDADES	CRONOGRAMA SEMANAL	CAPACIDADES
Gestionar personas (talento humano) en pequeños negocios o microempresas, estableciendo una	Planifica las actividades de su equipo en un clima de diálogo y respeto hacia las ideas y opiniones de los demás. Asume con	Organizar el equipo, nombrando los responsables de los puestos de dirección de la "miniempresa" y	<ul style="list-style-type: none"> Acta de reunión del Directorio de la "miniempresa" (Gerente general, Gerente de 	Creamos nuestras microempresas nombrando los responsables de cada área:	S1 UD3/1 (08 horas)	Trabaja cooperativamente para lograr objetivos y metas

política de comunicación, motivación, trabajo en equipo y formación, con orientación a resultados, a fin de promover su implicación y asegurar la consecución de los objetivos definidos en la actividad empresarial.	responsabilidad su rol y colabora con las tareas de sus compañeros compartiendo información, estrategias y recursos para el logro del objetivo común.	levantan un acta de la primera reunión del directorio de la “miniempresa”	Producción, Gerente de Comercialización, Gerente de Finanzas y Gerente de Logística” y donde se establece el nombre de la “miniempresa”, el mantra, el personaje emprendedor a quien admiran, y la canción emprendedora que los representa	Gerente general, Gerente de Producción, Gerente de Comercialización, Gerente de Finanzas y Gerente de Logística. Levantamos un acta donde figure también, el nombre de la “miniempresa”, el mantra, el personaje emprendedor a quien admiran, y la canción emprendedora que los representa.		
Ejecutamos la actividad empresarial identificando las necesidades, determinando los recursos y estableciendo los mecanismos de control para lograr un eficiente y permanente funcionamiento de la microempresa	Selecciona procesos de producción de un bien o servicio y emplea habilidades técnicas pertinentes y las implementa siendo responsable con el ambiente y aplicando normas de seguridad en el trabajo.	Realizar el análisis morfológico de un objeto o producto cotidiano siguiendo un protocolo	<ul style="list-style-type: none"> Dibujo del objeto con sus características morfológicas 	Realizamos el análisis morfológico de un objeto cotidiano: ¿Es filiforme? ¿Es laminar? ¿Es volumétrico? ¿Qué colores tiene? ¿Cómo es su textura? ¿Cómo es el brillo?	S2 UD3/1 (08 horas)	Aplica habilidades técnicas
Determinar la microempresa a emprender identificando problemas y necesidades de las	Selecciona en equipo necesidades o problemas de un grupo de usuarios de su entorno para mejorarlo o resolverlo a partir de su campo de interés. Determina	Definir que es un problema o necesidades de las personas, describir una situación problemática, establecer el reto inicial para	<ul style="list-style-type: none"> Mapa conceptual de lo que es un problema Mapa conceptual de lo que no es un problema 	Definimos que es un problema o necesidad de las personas Observamos el entorno por cinco	S3 UD3/1 (08 horas)	Crea propuestas de valor.

<p>personas, en función a su campo de interés, y vocaciones, para lo cual aplica técnicas de recojo de información.</p>	<p>los principales factores que los originan utilizando información obtenida a través de la observación y entrevistas grupales estructuradas.</p>	<p>desarrollar en base a este reto la fase empatizar.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Situación problemática • Reto o desafío inicial redactado con la técnica HMW 	<p>días y por cada día escribimos en una cartulina del tamaño de un "post it" el problema, teniendo en cuenta al redactarlo, las características de ser un problema, luego en equipo definen cual es el problema que van a asumir como un reto inicial para plantear soluciones. Redactamos el reto inicial aplicando la técnica HMV.</p>		
	<p>Selecciona en equipo necesidades o problemas de un grupo de usuarios de su entorno para mejorarlo o resolverlo a partir de su campo de interés. Determina los principales factores que los originan utilizando información obtenida a través de la observación y entrevistas grupales estructuradas.</p>	<p>Describir la fase Empatizar del Design Thinking. Identificar lo que sabemos y no sabemos sobre el reto inicial.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Mapa conceptual de la fase empatizar del Design Thinking, (Explorar, descubrir, centrado en la persona, observar, involucrarse, escuchar y mirar) • Listado de las personas que debemos entrevistar para saber más sobre el reto inicial. 	<p>Describimos la fase Empatizar del Design Thinking y elaboramos un mapa conceptual con la descripción: Explorar, descubrir, centrado en la persona, observar, involucrarse, escuchar y mirar. Compartimos lo que sabemos sobre el reto inicial con el equipo. Escribimos lo que sabemos sobre el reto inicial, lo</p>	<p>S4 UD3/1 (08 horas)</p>	<p>Crea propuestas de valor.</p>

				ponemos en post it y luego hacemos un listado de lo que sabemos. Luego hacemos un listado de lo que queremos saber sobre el reto inicial. Identificamos las personas del contexto que nos puedan informar sobre lo que quisiéramos saber más sobre el reto inicial.		
	Selecciona en equipo necesidades o problemas de un grupo de usuarios de su entorno para mejorarlo o resolverlo a partir de su campo de interés. Determina los principales factores que los originan utilizando información obtenida a través de la observación y entrevistas grupales estructuradas.	Recoger información de fuentes secundarias sobre aspectos que le falta conocer sobre el reto inicial planteado.	<ul style="list-style-type: none"> Organizador “Lo que quiero saber más sobre el reto inicial” con información recogida de fuentes secundarias 	Recogemos información de fuentes secundarias, sobre lo que no conocemos del reto inicial o queremos saber más. Sintetizamos la información recogida identificando las fuentes de donde se ha obtenido la información (Deberá ser de fuentes serias y con la orientación del docente)	S5 UD3/1 (08 horas)	Crea propuestas de valor.
	Selecciona en equipo necesidades o problemas de un grupo de usuarios de su entorno para mejorarlo o	Recoger información mediante entrevistas cualitativas del Design Thinking	<ul style="list-style-type: none"> Listado de información de las necesidades de las personas 	Nos preparamos para entrevistar. Para lo cual: Hacemos una lluvia	S6 UD3/1 (08 horas)	Crea propuestas de valor.

	<p>resolverlo a partir de su campo de interés. Determina los principales factores que los originan utilizando información obtenida a través de la observación y entrevistas grupales estructuradas.</p>		<p>aplicando la técnica de la entrevista cualitativa del Design Thinking</p>	<p>de ideas de preguntas que queremos realizar, seleccionamos de todas las más relevantes que nos ayudaran a comprender mejor el reto inicial. Teniendo claro lo que queremos saber, en la entrevista debemos utilizar preguntas tales como: ¿Cómo...? ¿Por qué...? ¿Cuéntame más sobre esa experiencia...? ¿Y si... que pasaría? Provoquen que cuenten sus esperanzas, sus miedos. Al culminar la entrevista, inmediatamente se debe de reunir el equipo para que cada uno escriba en un post it lo que ha percibido como respuesta a la lista de preguntas que nos ayudarían a</p>		
--	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--	------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--	--

				comprender más el reto inicial.		
	<p>Selecciona en equipo necesidades o problemas de un grupo de usuarios de su entorno para mejorarlo o resolverlo a partir de su campo de interés. Determina los principales factores que los originan utilizando información obtenida a través de la observación y entrevistas grupales estructuradas.</p>	<p>Recoger información mediante la observación</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Listado específico de lo que queremos observar en relación al reto inicial. • Lugar de observación seleccionado • Listado de información recogida mediante la observación 	<p>Aplicamos la técnica de “observación” para recoger información relevante sobre el reto inicial. Para lo cual listamos los aspectos específicos que queremos observar. Luego escogemos el lugar más relevante para observar y recoger la información que queremos sobre el reto inicial. Traten de mezclarse con todos los demás durante su observación. Tomen apuntes y fotos. Hagan bosquejos, planos y diseños de lo observado. Al culminar la observación, inmediatamente se debe reunir el equipo para que cada uno escriba en un post it lo que ha percibido en la</p>	<p>S7 UD3/1 (08 horas)</p>	<p>Crea propuestas de valor.</p>

				observación y que nos ayudarían a comprender más el reto inicial.		
Planificar la organización de la actividad empresarial identificando las necesidades a establecer el modelo de negocios, determinando los recursos y estableciendo los mecanismos de control para lograr un eficiente y permanente funcionamiento de la microempresa.	Diseña alternativas de propuesta de valor creativas e innovadoras que representa a través de prototipos, y las valida con posibles usuarios incorporando sugerencias de mejora. Determina la propuesta de valor en función de sus implicancias éticas, sociales, ambientales y económicas.	Describir la fase Definir del Design Thinking. Sintetizar y resumir la información recogida en la entrevista y la observación en un cuadro de resumen de captación de aprendizajes.	<ul style="list-style-type: none"> • Mapa conceptual de la fase Definir del Design Thinking (Procesar, Sintetizar, Transformar lo hallado en insights Definir el problema a resolver) • Cuadro resumen con preguntas: ¿Qué información fue la más impactante y sorprendente? ¿Por qué? ¿Que lo que más les importa a las personas? ¿Qué les preocupa más? ¿Cuáles son sus alegrías cuando narran alguna expectativa? Y sus respuestas 	<p>Describimos la fase Definir del Design Thinking y elaboramos un mapa conceptual con la descripción:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Procesar • Sintetizar • Transformar lo hallado en insights • Definir el problema a resolver <p>Ya tenemos la información recogida de las fuentes secundarias, de las entrevistas y la última de la observación. Ahora en equipo hay que recordar ¿Qué información fue la más impactante y sorprendente? ¿Por qué? ¿Que lo que más les importa a las personas? ¿Qué les preocupa más? ¿Cuáles son sus alegrías cuando narran alguna expectativa? Y</p>	S8 UD3/1 (08 horas)	Crea propuestas de valor.

				realizamos un cuadro resumen. Con esta información sintetizada, aplicamos la Técnica del POV Y se define el reto final y se redacta con la técnica HMW.		
	Diseña alternativas de propuesta de valor creativas e innovadoras que representa a través de prototipos, y las valida con posibles usuarios incorporando sugerencias de mejora. Determina la propuesta de valor en función de sus implicancias éticas, sociales, ambientales y económicas.	Describe la Fase Crear del Design Thinking	<ul style="list-style-type: none"> • Mapa Conceptual de la fase Crear del Design Thinking • Nombre de la técnica de creatividad empleada para generar varias alternativas de solución • Tres alternativas de solución seleccionadas y jerarquizadas 	<p>Describimos la fase Definir del Design Thinking “Buscar muchas soluciones a un mismo problema” Aplicamos la técnica de creatividad Da Vinci u otras, para generar alternativas de solución y seleccionamos la alternativa de solución, que sea más deseable por las personas, más factible de realizarlo por la técnica y tecnología conocidas, más viable por ser más económico para elaborarlo Jerarquizamos las alternativas de solución hasta tres soluciones, la</p>	S9 UD3/1 (08 horas)	Crea propuestas de valor.

				primera será la que se abordará.		
	<p>Diseña alternativas de propuesta de valor creativas e innovadoras que representa a través de prototipos, y las valida con posibles usuarios incorporando sugerencias de mejora. Determina la propuesta de valor en función de sus implicancias éticas, sociales, ambientales y económicas.</p>	<p>Describe la Fase prototipar del Design Thinking</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Mapa conceptual de la Fase Prototipar del Design Thinking • Dibujo de la idea seleccionada a través de un prototipo • Prototipo para evaluar 	<p>Describimos la fase Prototipar del Design Thinking. Traer las ideas al mundo real Comunicar los elementos más importantes de una idea. La técnica de Sketching. Es el primer dibujo hecho a lápiz en papel, de la idea, significa traer las ideas al mundo. Luego elaboramos el prototipo para evaluar estos son prototipos de baja resolución (simples y que tomen poco tiempo en armarlos) que representen diferentes aspectos de la solución de diseño. La manera de evaluarlos es dejando a los usuarios que interactúen con él, servirá para examinar tanto las soluciones de diseño</p>	<p>S10 UD3/1 (08 horas)</p>	<p>Crea propuestas de valor</p>

				como tu percepción de los usuarios y sus necesidades		
--	--	--	--	------------------------------------------------------	--	--

BIMESTRE 4 / UNIDAD DIDÁCTICA 4: EJECUCIÓN/COMERCIALIZACIÓN Y EVALUACIÓN DEL PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO N°2 ADMINISTRAMOS UN NEGOCIO DE SERVICIO DE REPARTO DE REFRIGERIOS Y MENÚS

Propósitos de aprendizaje		Evaluación de los aprendizajes		6 pasos del método de proyectos	Temporalización	Gestiona proyectos de emprendimiento económico o social
NIVEL DE APRENDIZAJE ESPERADO	DESEMPEÑOS	CRITERIOS DE DESEMPEÑO	EVIDENCIA DE APRENDIZAJE (ACTUACIÓN O PRODUCTO)	ACTIVIDADES	CRONOGRAMA SEMANAL	CAPACIDADES
Planificar la organización de la actividad empresarial identificando las necesidades a establecer el modelo de negocios, determinando los recursos y estableciendo los mecanismos de control para lograr un eficiente y permanente funcionamiento de la microempresa.	Diseña alternativas de propuesta de valor creativas e innovadoras que representa a través de prototipos, y las valida con posibles usuarios incorporando sugerencias de mejora. Determina la propuesta de valor en función de sus implicancias éticas, sociales, ambientales y económicas.	Evaluar el prototipo con expertos e incorporar mejoras finales	<ul style="list-style-type: none"> Prototipo final mejorado, con un dibujo que indique donde se mejoró 	Aplicamos la malla receptora de información u otra técnica.	S1 UD4/1 (08 horas)	Crea propuestas de valor
Ejecutamos la actividad empresarial identificando las necesidades, determinando los	Selecciona procesos de producción de un bien o servicio y emplea habilidades técnicas pertinentes y las	Realizar el análisis estructural de un objeto o producto cotidiano siguiendo un procedimiento	<ul style="list-style-type: none"> Dibujo de las partes de un objeto Fotografía del objeto despiezado 	Realizamos el análisis estructural de un objeto cotidiano, para lo cual:	S2 UD4/1 (08 horas)	Aplica habilidades técnicas

<p>recursos y estableciendo los mecanismos de control para lograr un eficiente y permanente funcionamiento de la microempresa</p>	<p>implementa siendo responsable con el ambiente y aplicando normas de seguridad en el trabajo.</p>		<ul style="list-style-type: none"> • Mapa conceptual del objeto y de su articulación con sus partes 	<p>-Observan productos, los representan y señalan sus partes. -Despiezan el objeto o lo desarmen para “observar la estructura”. -Indican cómo se articulan las piezas entre sí las piezas que componen un producto y de qué manera cada una de ellas contribuye a la función global del objeto o al objetivo central del sistema.</p>		
<p>Planificar la organización de la actividad empresarial identificando las necesidades a establecer el modelo de negocios, determinando los recursos y estableciendo los mecanismos de control para lograr un eficiente y</p>	<p>Diseña alternativas de propuesta de valor creativas e innovadoras que representa a través de prototipos, y las valida con posibles usuarios incorporando sugerencias de mejora. Determina la propuesta de valor en función de sus implicancias éticas, sociales, ambientales y económicas.</p>	<p>Plantear hipótesis para cada bloque del Lienzo del Modelo de Negocios del Proyecto</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Lienzo del Lean Canvas con las hipótesis redactadas en los bloques: Problema, Segmento de clientes, Propuesta Única de valor, Solución, Canales 	<p>Utilizamos el Lienzo del Lean Canvas para definir el modelo de negocio que emplearemos, si bien es cierto tenemos el prototipo final ya establecido con el Design Thinking, necesitamos seguir aún más</p>	<p>S3 UD4/1 (08 horas)</p>	<p>Crea propuestas de valor</p>

<p>permanente funcionamiento de la microempresa.</p>				<p>validando el ahora que será denominado Producto Mínimo Viable (Es el mismo prototipo, ahora en su versión de un producto para comercializar). Ahora necesitamos establecer las hipótesis para cada bloque del lienzo lean canvas, las hipótesis son supuestos que imaginamos y que iremos validando mientras comercializamos. Tener en cuenta que el bloque Problemas se llena con el problema que trabajamos en el DT, el bloque Segmento de clientes con un segmento de clientes pequeño al cual debes dirigirte</p>		
------------------------------------------------------	--	--	--	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--	--

				<p>inicialmente (No es el gran público objetivo, que te dirigirás, todavía más adelante), el bloque Propuesta Única de Valor es un mensaje sencillo claro y atractivo que define porque nuestro producto es diferente y porque vale la pena comprarlo, el bloque Canales que es la forma como vendo el producto o servicio</p>		
	<p>Diseña alternativas de propuesta de valor creativas e innovadoras que representa a través de prototipos, y las valida con posibles usuarios incorporando sugerencias de mejora. Determina la propuesta de valor en función de sus implicancias éticas, sociales, ambientales y económicas.</p>	<p>Plantear hipótesis para cada bloque del Lienzo del Modelo de Negocios del Proyecto</p>	<ul style="list-style-type: none"> Lienzo del Lean canvas con las hipótesis redactadas en los bloques: Flujo de Ingresos, Estructura de costos 	<p>Seguimos trabajando las hipótesis, esta vez del bloque Flujo de ingresos, es decir como ganaremos dinero, debemos poner el precio a nuestro producto o servicio, el bloque Estructura de Costos se debe calcular el costo de producir</p>	<p>S4 UD4/1 (08 horas)</p>	<p>Crea propuestas de valor</p>

				el producto o brindar el servicio.		
	Diseña alternativas de propuesta de valor creativas e innovadoras que representa a través de prototipos, y las valida con posibles usuarios incorporando sugerencias de mejora. Determina la propuesta de valor en función de sus implicancias éticas, sociales, ambientales y económicas.	Plantear hipótesis para cada bloque del Lienzo del Modelo de Negocios del Proyecto	<ul style="list-style-type: none"> Lienzo del lean canvas con las hipótesis redactadas en los bloques: Métricas Clave, Ventaja Competitiva Injusta 	Seguimos trabajando las hipótesis, esta vez el bloque Métricas, es decir cómo puedo medir que el negocio va yendo bien y el bloque de la Ventaja Competitiva injusta, que puede quedar en blanco según el autor del Lienzo Lean Canvas Ash Maurya.	S5 UD4/1 (08 horas)	Crea propuestas de valor
Gestionar y controlar la adquisición y el aprovisionamiento de las materias primas y otros materiales para entregar para los procesos de producción y/o prestación de servicios que lo realizaran terceros, o el equipo, de acuerdo a las actividades programadas y las	Determina los recursos que se requiere para elaborar una propuesta de valor y genera acciones para adquirirlos. Formula un plan de acción para elaborar la propuesta de valor considerando alternativas de solución ante contingencias o situaciones imprevistas.	Inventariar los recursos con que se cuenta, recursos o insumos con los que no se cuenta. Listar actividades que se realizarían para obtener los recursos que no se cuentan.	<ul style="list-style-type: none"> Inventario de los recursos o insumos con los que se cuenta y con los que no se cuenta Listado de actividades para obtener los recursos que no se tiene 	Nos preparamos para elaborar el Producto Mínimo Viable (PMV) que vamos a comercializar, para lo cual necesitamos inventariar los insumos y materiales con que contamos y que actividades económicas realizar para	S6 UD4/1 (08 horas)	Aplica habilidades técnicas

necesidades previstas.				adquirir lo que nos falta		
Ejecutamos la actividad empresarial identificando las necesidades del modelo de negocios, determinando los recursos y estableciendo los mecanismos de control para lograr un eficiente y permanente funcionamiento de la microempresa.	Determina los recursos que se requiere para elaborar una propuesta de valor y genera acciones para adquirirlos. Formula un plan de acción para elaborar la propuesta de valor considerando alternativas de solución ante contingencias o situaciones imprevistas.	Aplicar las habilidades técnicas para elaborar el producto o servicio a brindar	<ul style="list-style-type: none"> Nombre del Producto Mínimo Viable o servicio a elaborar 	Comenzamos la elaboración del Producto Mínimo Viable Hasta aquí hemos venido aprendiendo habilidades técnicas, ahora esas habilidades técnicas la orientaremos para elaborar el Producto Mínimo Viable	S7 UD4/1 (08 horas)	Aplica habilidades técnicas
Planificar la estrategia de marketing definiendo las variables de marketing mix para su posicionamiento en el mercado.	Determina los recursos que se requiere para elaborar una propuesta de valor y genera acciones para adquirirlos. Formula un plan de acción para elaborar la propuesta de valor considerando alternativas de solución ante contingencias o situaciones imprevistas.	Planificar y ejecutar planes de captación de clientes, retención de clientes y lograr más ingresos.	<ul style="list-style-type: none"> Plan de captación de clientes y la ejecución del plan evidenciado con: Afiche, dípticos, publicidad virtual gratuita u otros. 	Ejecutamos un plan de captación de clientes, elaborando afiches, dípticos, publicidad virtual gratuita u otros, validamos el bloque Propuesta de Valor en la práctica real	S8 UD4/1 (08 horas)	Aplica habilidades técnicas
	Determina los recursos que se requiere para elaborar una propuesta de valor y genera acciones para adquirirlos. Formula un plan de acción para elaborar la	Planificar y ejecutar planes de captación de clientes, retención de clientes y lograr más ingresos.	<ul style="list-style-type: none"> Plan de retención de clientes y la ejecución del plan evidenciado con tarjetas de saludo por cumpleaños o mensajes de saludo por WhatsApp. 	Ejecutamos un plan de retención de clientes, elaborando tarjetas de saludo por cumpleaños o mensajes de	S9 UD4/1 (08 horas)	Aplica habilidades técnicas

	propuesta de valor considerando alternativas de solución ante contingencias o situaciones imprevistas.		<ul style="list-style-type: none"> Fotografía de venta cruzada. 	saludo por WhatsApp. Validamos el bloque métricas Ejecutamos un plan de lograr más ingresos de clientes, aplicando estrategias de venta cruzada. Validamos el bloque Flujo de ingresos		
<p>Evaluar periódicamente la viabilidad económica y financiera de la actividad, a partir de la información de los estados financieros (Flujo de caja) utilizando aplicaciones ofimáticas específicas, a fin de garantizar la rentabilidad y supervivencia de la microempresa</p>	<p>Elabora y aplica instrumentos de recojo de información en función de indicadores que le permitan mejorar la calidad del producto o servicio, y la eficiencia de los procesos. Elabora y aplica instrumentos de recojo de información para determinar los beneficios o pérdidas económicas, y el impacto social y ambiental generado por el proyecto para incorporar mejoras.</p>	<p>Elaborar instrumentos de recojo de información (Métricas) referidas a la percepción de la calidad por los clientes Elaborar un flujo de perdidas o ganancias</p>	<ul style="list-style-type: none"> Métricas de devoluciones del producto Métricas de reclamos por la calidad del producto Ganancias o pérdidas al final del proyecto 	<p>Evaluamos nuestro proyecto para lo cual elaboramos indicadores (Métricas) que pueden ser: Numero de reclamos por la calidad del producto, numero de devoluciones del producto Evaluamos nuestro proyecto si ganamos o perdimos dinero</p>	<p>S10 UD4/1 (08 horas)</p>	<p>Evalúa los resultados del proyecto de emprendimiento</p>

CUARTO GRADO

BIMESTRE 1 / UNIDAD DIDÁCTICA 1: PREPARACIÓN, CREACIÓN Y PLANIFICACIÓN DEL PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO N°1 ADMINISTRAMOS UNA ASOCIACIÓN JUVENIL DEDICADA AL ALBERGUE DE MASCOTAS						
Propósitos de aprendizaje		Evaluación de los aprendizajes		6 pasos del método de proyectos	Temporalización	Gestiona proyectos de emprendimiento económico o social
NIVEL DE APRENDIZAJE ESPERADO	DESEMPEÑOS	CRITERIOS DE DESEMPEÑO	EVIDENCIA DE APRENDIZAJE (ACTUACIÓN O PRODUCTO)	ACTIVIDADES	CRONOGRAMA SEMANAL	CAPACIDADES
<p>Gestionar personas (talento humano) en pequeños negocios o microempresas, estableciendo una política de comunicación, motivación, trabajo en equipo y formación, con orientación a resultados, a fin de promover su implicación y asegurar la consecución de los objetivos definidos en la actividad empresarial.</p>	<p>Planifica las actividades de su equipo consiguiendo que las personas se pongan de acuerdo en sus roles, prioridades y objetivos; acompaña y orienta a sus compañeros para que mejoren en sus desempeños, asumiendo con responsabilidad distintos roles dentro del equipo y propone alternativas de solución a posibles conflictos.</p>	<p>Organizar el equipo, nombrando los responsables de los puestos de dirección de la “miniempresa” y levantan un acta de la primera reunión del directorio de la “miniempresa”</p>	<ul style="list-style-type: none"> Acta de reunión del Directorio de la “miniempresa” (Gerente general, Gerente de Producción, Gerente de Comercialización, Gerente de Finanzas y Gerente de Logística” y donde se establece el nombre de la “miniempresa”, el mantra, el personaje emprendedor a quien admiran, y la canción emprendedora que los representa 	<p>Creamos nuestras microempresas nombrando los responsables de cada puesto de dirección: Gerente general, Gerente de Producción, Gerente de Comercialización, Gerente de Finanzas y Gerente de Logística. Levantamos un acta donde figure también, el nombre de la “miniempresa”, el mantra, el personaje emprendedor a quien admiran, y la canción emprendedora que los representa.</p>	<p>S1 UD1/1 (08 horas)</p>	<p>Trabaja cooperativamente para lograr objetivos y metas</p>

<p>Ejecutamos la actividad empresarial identificando las necesidades, determinando los recursos y estableciendo los mecanismos de control para lograr un eficiente y permanente funcionamiento de la microempresa</p>	<p>Selecciona procesos de producción de un bien o servicio pertinentes y emplea con pericia habilidades técnicas, siendo responsable con el ambiente y aplicando normas de seguridad en el trabajo.</p>	<p>Realizar el análisis funcional de un objeto o producto cotidiano siguiendo un procedimiento</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Listado de respuestas a las preguntas: <ul style="list-style-type: none"> ✓ ¿Qué problema o necesidad busca resolver el producto? ✓ ¿Cuál es el objetivo principal del producto? ✓ ¿Para qué lo utiliza el cliente? ✓ ¿Qué valor aporta el producto a sus usuarios? ✓ ¿Qué es lo que hace el producto?, ✓ ¿Cuáles son las principales características que definen el producto? 	<p>Realizamos el análisis funcional de un objeto cotidiano, para lo cual se requiere:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Identificar el propósito del producto ✓ Identificar las funciones principales ✓ Desglosar las funciones en subfunciones ✓ Identificar las características del producto ✓ Analizar el contexto de uso del producto <p>Identificar los requisitos del usuario</p>	<p>S2 UD1/1 (08 horas)</p>	<p>Aplica habilidades técnicas</p>
<p>Determinar la microempresa a emprender identificando problemas y necesidades de las personas, en función a su campo de interés, y vocaciones, para lo cual aplica técnicas de recojo de información.</p>	<p>Recoge en equipo información sobre necesidades o problemas de un grupo de usuarios de su entorno a partir de su campo de interés empleando entrevistas grupales estructuradas y otras técnicas. Organiza e integra información generando conclusiones sobre los factores que las originan.</p>	<p>Definir que es un problema o necesidades de las personas, describir una situación problemática, establecer el reto inicial para desarrollar en base a este reto la fase empatizar.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Mapa conceptual de lo que es un problema. • Mapa conceptual de lo que no es un problema. • Situación problemática redactada. • Reto o desafío inicial redactado con la técnica HMW. 	<p>Definimos que es un problema o necesidad de las personas. Un problema es una situación, hecho o proceso, manifiesto o probable, que dificulta o impide alcanzar una mejor calidad de vida deseada. Es algo que está ocurriendo o que se prevé que va a ocurrir próximamente. El problema NO es la</p>	<p>S3 UD1/1 (08 horas)</p>	<p>Crea propuestas de valor.</p>

				<p>falta de algo a lo que se aspira, ni la no existencia de una situación NO deseada. Un problema no debe ser formulado en términos de la ausencia de algo, pues oculta el problema real e induce a la formulación de una solución anulando toda posibilidad de otras alternativas de solución. La situación problemática tiene un contexto, un problema y un segmento de personas. La situación problemática plantea un reto o desafío, para encontrar una solución. El reto se redacta con la técnica HMW</p>		
	<p>Recoge en equipo información sobre necesidades o problemas de un grupo de usuarios de su entorno a partir de su campo de interés empleando entrevistas</p>	<p>Describir la fase Empatizar del Design Thinking y seleccionar las personas a entrevistar.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Mapa conceptual de la fase empatizar del Design Thinking, • Listado de personas indicando por qué queremos entrevistar a esa persona: ¿Qué hizo o hace referente al 	<p>Describimos la fase Empatizar del Design Thinking y elaboramos un mapa conceptual con la descripción: Explorar, descubrir, centrado en la persona, observar,</p>	<p>S4 UD1/1 (08 horas)</p>	<p>Crea propuestas de valor.</p>

<p>grupales estructuradas y otras técnicas. Organiza e integra información generando conclusiones sobre los factores que las originan.</p>		<p>problema que estamos indagando? ¿Qué queremos aprender de esa persona con respecto al problema?</p>	<p>involucrarse, escuchar y mirar. Identificamos a las personas que entrevistaremos, teniendo claro que queremos aprender de esas personas y que hizo o actualmente hace referente al problema</p>		
<p>Recoge en equipo información sobre necesidades o problemas de un grupo de usuarios de su entorno a partir de su campo de interés empleando entrevistas grupales estructuradas y otras técnicas. Organiza e integra información generando conclusiones sobre los factores que las originan.</p>	<p>Recoger información de fuentes secundarias sobre aspectos que le falta conocer sobre el reto inicial planteado.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Sintetizar y organizar indicando fuentes serias, sobre la información recogida. 	<p>Recogemos información de fuentes secundarias, sobre lo que no conocemos del reto inicial o queremos saber más. Sintetizamos la información recogida identificando las fuentes de donde se ha obtenido la información (Deberá ser de fuentes serias y con la orientación del docente).</p>	<p>S5 UD1/1 (08 horas)</p>	<p>Crea propuestas de valor.</p>
<p>Recoge en equipo información sobre necesidades o problemas de un grupo de usuarios de su entorno a partir de su campo de interés empleando entrevistas grupales estructuradas y otras técnicas.</p>	<p>Recoger información mediante entrevistas cualitativas del Design Thinking.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Listado de información recogida aplicando la técnica de la entrevista cualitativa del Design Thinking. 	<p>Nos preparamos para entrevistar. En la entrevista seguir la regla siguiente: ✓ Escuchar más que hablar (20% para hablar y 80% del tiempo para que hable el entrevistado)</p>	<p>S6 UD1/1 (08 horas)</p>	<p>Crea propuestas de valor.</p>

	<p>Organiza e integra información generando conclusiones sobre los factores que las originan.</p>			<ul style="list-style-type: none">✓ Leer el lenguaje corporal✓ No sugerir respuestas✓ No hacer preguntas que se respondan con un sí o con un no✓ Hacer una pregunta por vez✓ Grabar la entrevista <p>Para preparar las preguntas:</p> <ul style="list-style-type: none">✓ Hacemos una lluvia de ideas de preguntas que queremos realizar, seleccionamos las más relevantes que nos ayudaran a comprender mejor el reto inicial.✓ Teniendo claro que queremos saber, debemos utilizar preguntas tales como: ¿Cómo...? ¿Por qué...? ¿Cuéntame más sobre esa experiencia...? ¿Y si...que pasaría? <p>Provoquen que cuenten sus esperanzas, sus</p>		
--	---------------------------------------------------------------------------------------------------	--	--	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--	--

				miedos.		
	<p>Recoge en equipo información sobre necesidades o problemas de un grupo de usuarios de su entorno a partir de su campo de interés empleando entrevistas grupales estructuradas y otras técnicas. Organiza e integra información generando conclusiones sobre los factores que las originan.</p>	<p>Recoger información mediante la observación</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Listado específico de lo que queremos observar en relación al reto inicial. • Lugar de observación seleccionado • Listado de información recogida mediante la observación 	<p>Aplicamos la técnica de “observación” para recoger información relevante sobre el reto inicial. Para lo cual listamos los aspectos específicos que queremos observar. Luego escogemos el lugar más relevante para observar y recoger la información que queremos sobre el reto inicial. Traten de mezclarse con todos los demás durante su observación. Tomen apuntes y fotos. Hagan bosquejos, planos y diseños de lo observado. Al culminar la observación, inmediatamente se debe de reunir el equipo para que cada uno escriba en un post it lo que ha percibido en la observación y que nos ayudarían a comprender más el</p>	<p>S7 UD1/1 (08 horas)</p>	<p>Crea propuestas de valor.</p>

				reto inicial.		
<p>Planificar la organización de la actividad empresarial identificando las necesidades a establecer el modelo de negocios, determinando los recursos y estableciendo los mecanismos de control para lograr un eficiente y permanente funcionamiento de la microempresa.</p>	<p>Diseña alternativas de propuesta de valor creativas e innovadoras que representa través de prototipos y las valida con posibles usuarios; define una de estas integrando sugerencias de mejora y sus implicancias éticas, sociales, ambientales y económicas.</p>	<p>Describir la fase Definir del Design Thinking. Sintetizar y resumir la información recogida en la entrevista y la observación en un cuadro de resumen de captación de aprendizajes.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Mapa conceptual de la fase Definir del Design Thinking (Procesar, Sintetizar, Transformar lo hallado en insights Definir el problema a resolver) • Cuadro resumen con preguntas: ¿Qué información fue la más impactante y sorprendente? ¿Por qué? ¿Que lo que más les importa a las personas? ¿Qué les preocupa más? ¿Cuáles son sus alegrías cuando narran alguna expectativa? Y sus respuestas 	<p>Describimos la fase Definir del Design Thinking y elaboramos un mapa conceptual con la descripción:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Procesar ✓ Sintetizar ✓ Transformar lo hallado en insights ✓ Definir el problema a resolver <p>Ya tenemos la información recogida de las fuentes secundarias, de las entrevistas y la ultima de la observación. Ahora en equipo hay que recordar ¿Qué información fue la más impactante y sorprendente? ¿Por qué? ¿Que lo que más les importa a las personas? ¿Qué les preocupa más? ¿Cuáles son sus alegrías cuando narran alguna expectativa? Y realizamos un cuadro resumen. Con esta información</p>	<p>S8 UD1/1 (08 horas)</p>	<p>Crea propuestas de valor.</p>

				<p>sintetizada, aplicamos la Técnica del POV Y se define el reto final y se redacta con la técnica HMW.</p>		
<p>Planificar la organización de la actividad empresarial identificando las necesidades a establecer el modelo de negocios, determinando los recursos y estableciendo los mecanismos de control para lograr un eficiente y permanente funcionamiento de la microempresa.</p>	<p>Diseña alternativas de propuesta de valor creativas e innovadoras que representa través de prototipos y las valida con posibles usuarios; define una de estas integrando sugerencias de mejora y sus implicancias éticas, sociales, ambientales y económicas.</p>	<p>Describe la Fase Crear del Design Thinking</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Mapa Conceptual de la fase Crear del Design Thinking • Nombre de la técnica de creatividad empleada para generar varias alternativas de solución • Tres alternativas de solución seleccionadas y jerarquizadas 	<p>Describimos la fase Definir del Design Thinking “Buscar muchas soluciones a un mismo problema” Aplicamos la técnica de creatividad Da Vinci u otras, para generar alternativas de solución y seleccionamos la alternativa de solución, que sea más deseable por las personas, más factible de realizarlo por la técnica y tecnología conocidas, más viable por ser más económico para elaborarlo Jerarquizamos las alternativas de solución hasta tres soluciones, la primera será la que se abordará.</p>	<p>S9 UD1/1 (08 horas)</p>	<p>Crea propuestas de valor.</p>

BIMESTRE 2 / UNIDAD DIDÁCTICA 2: EJECUCIÓN/COMERCIALIZACIÓN Y EVALUACIÓN DEL PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO N°1 ADMINISTRAMOS UNA ASOCIACIÓN JUVENIL DEDICADA AL ALBERGUE DE MASCOTAS

Propósitos de aprendizaje		Evaluación de los aprendizajes		6 pasos del método de proyectos	Temporalización	Gestiona proyectos de emprendimiento económico o social
NIVEL DE APRENDIZAJE ESPERADO	DESEMPEÑOS	CRITERIOS DE DESEMPEÑO	EVIDENCIA DE APRENDIZAJE (ACTUACIÓN O PRODUCTO)	ACTIVIDADES	CRONOGRAMA SEMANAL	CAPACIDADES
Planificar la organización de la actividad empresarial identificando las necesidades a establecer el modelo de negocios, determinando los recursos y estableciendo los mecanismos de control para lograr un eficiente y permanente funcionamiento de la microempresa.	Diseña alternativas de propuesta de valor creativas e innovadoras que representa través de prototipos y las valida con posibles usuarios; define una de estas integrando sugerencias de mejora y sus implicancias éticas, sociales, ambientales y económicas.	Describe la Fase prototipar del Design Thinking	<ul style="list-style-type: none"> • Mapa conceptual de la Fase Prototipar del Design Thinking • Dibujo de la idea seleccionada a través de un prototipo • Prototipo para evaluar 	<p>Describimos la fase Prototipar del Design Thinking. Traer las ideas al mundo real Comunicar los elementos más importantes de una idea. La técnica de Sketching. Es el primer dibujo hecho a lápiz en papel, de la idea, significa traer las ideas al mundo. Luego elaboramos el prototipo para evaluar estos son prototipos de baja resolución (simples y que tomen poco tiempo en armarlos) que representen</p>	S1 UD2/1 (08 horas)	Crea propuestas de valor

				diferentes aspectos de la solución de diseño. La manera de evaluarlos es dejando a los usuarios que interactúen con él, servirá para examinar tanto las soluciones de diseño como tu percepción de los usuarios y sus necesidades		
Diseña alternativas de propuesta de valor creativas e innovadoras que representa través de prototipos y las valida con posibles usuarios; define una de estas integrando sugerencias de mejora y sus implicancias éticas, sociales, ambientales y económicas.	Evaluar el prototipo con expertos e incorporar mejoras finales	<ul style="list-style-type: none"> Prototipo final mejorado, con un dibujo que indique donde se mejoró 	Aplicamos la malla receptora de información u otra técnica.	S2 UD2/1 (08 horas)	Crea propuestas de valor	
Diseña alternativas de propuesta de valor creativas e innovadoras que representa través de prototipos y las valida con posibles usuarios; define una de estas integrando	Plantear hipótesis para cada bloque del Lienzo del Modelo de Negocios del Proyecto	<ul style="list-style-type: none"> Lienzo del Lean Canvas con las hipótesis redactadas en los bloques: Problema, Segmento de clientes, Propuesta Única de valor, Solución, Canales 	Utilizamos el Lienzo del Lean Canvas para definir el modelo de negocio que emplearemos, si bien es cierto tenemos el prototipo final ya establecido con el Design	S3 UD2/1 (08 horas)	Crea propuestas de valor	

	<p>sugerencias de mejora y sus implicancias éticas, sociales, ambientales y económicas.</p>			<p>Thinking, necesitamos seguir aún más validando el ahora que será denominado Producto Mínimo Viable (Es el mismo prototipo, ahora en su versión de un producto para comercializar). Ahora necesitamos establecer las hipótesis para cada bloque del lienzo lean canvas, las hipótesis son supuestos que imaginamos y que iremos validando mientras comercializamos. Tener en cuenta que el bloque Problemas se llena con el problema que trabajamos en el DT, el bloque Segmento de clientes con un segmento de clientes pequeño al cual debes dirigirte inicialmente (No es el gran público objetivo, que te dirigirás, todavía más</p>		
--	---------------------------------------------------------------------------------------------	--	--	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--	--

				adelante), el bloque Propuesta Única de Valor es un mensaje sencillo claro y atractivo que define porque nuestro producto es diferente y porque vale la pena comprarlo, el bloque Canales que es la forma como vendo el producto o servicio		
Diseña alternativas de propuesta de valor creativas e innovadoras que representa través de prototipos y las valida con posibles usuarios; define una de estas integrando sugerencias de mejora y sus implicancias éticas, sociales, ambientales y económicas.	Plantear hipótesis para cada bloque del Lienzo del Modelo de Negocios del Proyecto	<ul style="list-style-type: none"> Lienzo del Lean canvas con las hipótesis redactadas en los bloques: Flujo de Ingresos, Estructura de costos 	Seguimos trabajando las hipótesis, esta vez del bloque Flujo de ingresos, es decir como ganaremos dinero, debemos poner el precio a nuestro producto o servicio, el bloque Estructura de Costos se debe calcular el costo de producir el producto o brindar el servicio.	S4 UD2/1 (08 horas)	Crea propuestas de valor	
Diseña alternativas de propuesta de valor creativas e innovadoras que representa través de prototipos y las valida con posibles usuarios; define una de estas integrando	Plantear hipótesis para cada bloque del Lienzo del Modelo de Negocios del Proyecto	<ul style="list-style-type: none"> Lienzo del lean canvas con las hipótesis redactadas en los bloques: Métricas Clave, Ventaja Competitiva Injusta 	Seguimos trabajando las hipótesis, esta vez el bloque Métricas, es decir cómo puedo medir que el negocio va yendo bien y el bloque de la Ventaja Competitiva injusta,	S5 UD2/1 (08 horas)	Crea propuestas de valor	

	sugerencias de mejora y sus implicancias éticas, sociales, ambientales y económicas.			que puede quedar en blanco según el autor del Lienzo Lean Canvas Ash Maurya.		
Gestionar y controlar la adquisición y el aprovisionamiento de las materias primas y otros materiales para entregar para los procesos de producción y/o prestación de servicios que lo realizaran terceros, o el equipo, de acuerdo a las actividades programadas y las necesidades previstas.	Realiza acciones para adquirir los recursos necesarios para elaborar la propuesta de valor. Planifica las actividades que debe ejecutar para elaborar la propuesta de valor integrando alternativas de solución ante contingencias o situaciones imprevistas.	Inventariar los recursos con que se cuenta, recursos o insumos con los que no se cuenta. Listar actividades que se realizarían para obtener los recursos que no se cuentan.	<ul style="list-style-type: none"> • Inventario de los recursos o insumos con los que se cuenta y con los que no se cuenta • Listado de actividades para obtener los recursos que no se tiene 	Nos preparamos para elaborar el Producto Mínimo Viable (PMV) que vamos a comercializar, para lo cual necesitamos inventariar los insumos y materiales con que contamos y que actividades económicas realizar para adquirir lo que nos falta	S6 UD2/1 (08 horas)	Aplica habilidades técnicas
Ejecutamos la actividad empresarial identificando las necesidades del modelo de negocios, determinando los recursos y estableciendo los mecanismos de control para lograr un eficiente y permanente funcionamiento de la microempresa.	Realiza acciones para adquirir los recursos necesarios para elaborar la propuesta de valor. Planifica las actividades que debe ejecutar para elaborar la propuesta de valor integrando alternativas de solución ante contingencias o situaciones imprevistas.	Aplicar las habilidades técnicas para elaborar el producto o servicio a brindar	<ul style="list-style-type: none"> • Nombre del Producto Mínimo Viable o servicio a elaborar 	Comenzamos la elaboración del Producto Mínimo Viable Hasta aquí hemos venido aprendiendo habilidades técnicas, ahora esas habilidades técnicas la orientaremos para elaborar el Producto Mínimo Viable	S7 UD2/1 (08 horas)	Aplica habilidades técnicas
Planificar la estrategia de marketing definiendo las	Realiza acciones para adquirir los recursos necesarios para	Planificar y ejecutar planes de captación de clientes, retención de	<ul style="list-style-type: none"> • Plan de captación de clientes y la ejecución del plan evidenciado 	Ejecutamos un plan de captación de clientes, elaborando	S8 UD2/1 (08 horas)	Aplica habilidades técnicas

<p>variables de marketing mix para su posicionamiento en el mercado.</p>	<p>elaborar la propuesta de valor. Planifica las actividades que debe ejecutar para elaborar la propuesta de valor integrando alternativas de solución ante contingencias o situaciones imprevistas.</p>	<p>clientes y lograr más ingresos.</p>	<p>con: Afiche, dípticos, publicidad virtual gratuita u otros.</p>	<p>afiches, dípticos, publicidad virtual gratuita u otros, validamos el bloque Propuesta de Valor en la práctica real</p>		
	<p>Realiza acciones para adquirir los recursos necesarios para elaborar la propuesta de valor. Planifica las actividades que debe ejecutar para elaborar la propuesta de valor integrando alternativas de solución ante contingencias o situaciones imprevistas.</p>	<p>Planificar y ejecutar planes de captación de clientes, retención de clientes y lograr más ingresos.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Plan de retención de clientes y la ejecución del plan evidenciado con tarjetas de saludo por cumpleaños o mensajes de saludo por WhatsApp. • Fotografía de venta cruzada. 	<p>Ejecutamos un plan de retención de clientes, elaborando tarjetas de saludo por cumpleaños o mensajes de saludo por WhatsApp. Validamos el bloque métricas Ejecutamos un plan de lograr más ingresos de clientes, aplicando estrategias de venta cruzada. Validamos el bloque Flujo de ingresos</p>	<p>S9 UD2/1 (08 horas)</p>	<p>Aplica habilidades técnicas</p>
<p>Evaluar periódicamente la viabilidad económica y financiera de la actividad, a partir de la información de los estados financieros (Flujo de caja) utilizando aplicaciones ofimáticas específicas,</p>	<p>Elabora instrumentos de recojo de información para evaluar el proceso y el resultado del proyecto; clasifica la información que recoge, analiza la relación entre inversión y beneficio obtenido, la</p>	<p>Elaborar instrumentos de recojo de información (Métricas) referidas a la percepción de la calidad por los clientes Elaborar un flujo de perdidas o ganancias</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Métricas de devoluciones del producto • Métricas de reclamos por la calidad del producto • Ganancias o pérdidas al final del proyecto 	<p>Evaluamos nuestro proyecto para lo cual elaboramos indicadores (Métricas) que pueden ser: Numero de reclamos por la calidad del producto, numero de</p>	<p>S10 UD2/1 (08 horas)</p>	<p>Evalúa los resultados del proyecto de emprendimiento</p>

a fin de garantizar la rentabilidad y supervivencia de la microempresa	satisfacción de los usuarios, y los beneficios sociales y ambientales generados, incorporando mejoras para aumentar la calidad del producto o servicio y la eficiencia de los procesos.			devoluciones del producto Evaluamos nuestro proyecto si ganamos o perdimos dinero		
------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--	--	--------------------------------------------------------------------------------------	--	--

BIMESTRE 3 / UNIDAD DIDÁCTICA 3: PREPARACIÓN, CREACIÓN Y PLANIFICACIÓN DEL PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO N°2 ADMINISTRAMOS UNA COOPERATIVA JUVENIL

Propósitos de aprendizaje		Evaluación de los aprendizajes		6 pasos del método de proyectos	Temporalización	Gestiona proyectos de emprendimiento económico o social
NIVEL DE APRENDIZAJE ESPERADO	DESEMPEÑOS	CRITERIOS DE DESEMPEÑO	EVIDENCIA DE APRENDIZAJE (ACTUACIÓN O PRODUCTO)	ACTIVIDADES	CRONOGRAMA SEMANAL	CAPACIDADES
Gestionar personas (talento humano) en pequeños negocios o microempresas, estableciendo una política de comunicación, motivación, trabajo en equipo y formación, con orientación a resultados, a fin de promover su	Planifica las actividades de su equipo consiguiendo que las personas se pongan de acuerdo en sus roles, prioridades y objetivos; acompaña y orienta a sus compañeros para que mejoren en sus desempeños, asumiendo con responsabilidad distintos roles dentro del equipo y propone alternativas de solución a posibles conflictos.	Organizar el equipo, nombrando los responsables de los puestos de dirección de la "miniempresa" y levantan un acta de la primera reunión del directorio de la "miniempresa"	<ul style="list-style-type: none"> Acta de reunión del Directorio de la "miniempresa" (Gerente general, Gerente de Producción, Gerente de Comercialización, Gerente de Finanzas y Gerente de Logística" y donde se establece el nombre de la 	Creamos nuestras microempresas nombrando los responsables de cada puesto de dirección: Gerente general, Gerente de Producción, Gerente de Comercialización, Gerente de Finanzas y Gerente de Logística. Levantamos un acta	S1 UD3/1 (08 horas)	Trabaja cooperativamente para lograr objetivos y metas

implicación y asegurar la consecución de los objetivos definidos en la actividad empresarial.			“miniempresa”, el mantra, el personaje emprendedor a quien admiran, y la canción emprendedora que los representa	donde figure también, el nombre de la “miniempresa”, el mantra, el personaje emprendedor a quien admiran, y la canción emprendedora que los representa.		
Ejecutamos la actividad empresarial identificando las necesidades, determinando los recursos y estableciendo los mecanismos de control para lograr un eficiente y permanente funcionamiento de la microempresa	Selecciona procesos de producción de un bien o servicio pertinentes y emplea con pericia habilidades técnicas, siendo responsable con el ambiente y aplicando normas de seguridad en el trabajo.	Realizar el análisis funcional de un objeto o producto cotidiano siguiendo un procedimiento	<ul style="list-style-type: none"> Listado de respuestas a las preguntas: <ul style="list-style-type: none"> ✓ ¿Qué problema o necesidad busca resolver el producto? ✓ ¿Cuál es el objetivo principal del producto? ✓ ¿Para qué lo utiliza el cliente? ✓ ¿Qué valor aporta el producto a sus usuarios? ✓ ¿Qué es lo que hace el producto?, ✓ ¿Cuáles son las principales características que definen el producto? 	Realizamos el análisis funcional de un objeto cotidiano, para lo cual se requiere: <ul style="list-style-type: none"> ✓ Identificar el propósito del producto ✓ Identificar las funciones principales ✓ Desglosar las funciones en subfunciones ✓ Identificar las características del producto ✓ Analizar el contexto de uso del producto Identificar los requisitos del usuario	S2 UD3/1 (08 horas)	Aplica habilidades técnicas
Determinar la microempresa a emprender	Recoge en equipo información sobre necesidades o problemas de un grupo de usuarios de su	Definir que es un problema o necesidades de las	<ul style="list-style-type: none"> Mapa conceptual de lo que es un problema. 	Definimos que es un problema o necesidad de las	S3 UD3/1 (08 horas)	Crea propuestas de valor.

<p>identificando problemas y necesidades de las personas, en función a su campo de interés, y vocaciones, para lo cual aplica técnicas de recojo de información.</p>	<p>entorno a partir de su campo de interés empleando entrevistas grupales estructuradas y otras técnicas. Organiza e integra información generando conclusiones sobre los factores que las originan.</p>	<p>personas, describir una situación problemática, establecer el reto inicial para desarrollar en base a este reto la fase empatizar.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Mapa conceptual de lo que no es un problema. • Situación problemática redactada. • Reto o desafío inicial redactado con la técnica HMW. 	<p>personas. Un problema es una situación, hecho o proceso, manifiesto o probable, que dificulta o impide alcanzar una mejor calidad de vida deseada. Es algo que está ocurriendo o que se prevé que va a ocurrir próximamente. El problema NO es la falta de algo a lo que se aspira, ni la no existencia de una situación NO deseada. Un problema no debe ser formulado en términos de la ausencia de algo, pues oculta el problema real e induce a la formulación de una solución anulando toda posibilidad de otras alternativas de solución. La situación problemática tiene un contexto, un</p>		
----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--	--

				problema y un segmento de personas. La situación problemática plantea un reto o desafío, para encontrar una solución. El reto se redacta con la técnica HMW		
Determinar la microempresa a emprender identificando problemas y necesidades de las personas, en función a su campo de interés, y vocaciones, para lo cual aplica técnicas de recojo de información.	Recoge en equipo información sobre necesidades o problemas de un grupo de usuarios de su entorno a partir de su campo de interés empleando entrevistas grupales estructuradas y otras técnicas. Organiza e integra información generando conclusiones sobre los factores que las originan.	Describir la fase Empatizar del Design Thinking y seleccionar las personas a entrevistar.	<ul style="list-style-type: none"> • Mapa conceptual de la fase empatizar del Design Thinking, • Listado de personas indicando por qué queremos entrevistar a esa persona: ¿Qué hizo o hace referente al problema que estamos indagando? ¿Qué queremos aprender de esa persona con respecto al problema? 	Describimos la fase Empatizar del Design Thinking y elaboramos un mapa conceptual con la descripción: Explorar, descubrir, centrado en la persona, observar, involucrarse, escuchar y mirar. Identificamos a las personas que entrevistaremos, teniendo claro que queremos aprender de esas personas y que hizo o actualmente hace referente al problema	S4 UD3/1 (08 horas)	Crea propuestas de valor.
Determinar la microempresa a emprender identificando problemas y necesidades de las	Recoge en equipo información sobre necesidades o problemas de un grupo de usuarios de su entorno a partir de su campo de interés empleando entrevistas grupales estructuradas y otras	Recoger información de fuentes secundarias sobre aspectos que le falta conocer sobre el reto inicial planteado.	<ul style="list-style-type: none"> • Sintetizar y organizar indicando fuentes serias, sobre la información recogida. 	Recogemos información de fuentes secundarias, sobre lo que no conocemos del reto	S5 UD3/1 (08 horas)	Crea propuestas de valor.

<p>personas, en función a su campo de interés, y vocaciones, para lo cual aplica técnicas de recojo de información.</p>	<p>técnicas. Organiza e integra información generando conclusiones sobre los factores que las originan.</p>			<p>inicial o queremos saber más. Sintetizamos la información recogida identificando las fuentes de donde se ha obtenido la información (Deberá ser de fuentes serias y con la orientación del docente).</p>		
<p>Determinar la microempresa a emprender identificando problemas y necesidades de las personas, en función a su campo de interés, y vocaciones, para lo cual aplica técnicas de recojo de información.</p>	<p>Recoge en equipo información sobre necesidades o problemas de un grupo de usuarios de su entorno a partir de su campo de interés empleando entrevistas grupales estructuradas y otras técnicas. Organiza e integra información generando conclusiones sobre los factores que las originan.</p>	<p>Recoger información mediante entrevistas cualitativas del Design Thinking.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Listado de información recogida aplicando la técnica de la entrevista cualitativa del Design Thinking. 	<p>Nos preparamos para entrevistar. En la entrevista seguir la regla siguiente:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Escuchar más que hablar (20% para hablar y 80% del tiempo para que hable el entrevistado) ✓ Leer el lenguaje corporal ✓ No sugerir respuestas ✓ No hacer preguntas que se respondan con un sí o con un no ✓ Hacer una pregunta por vez ✓ Grabar la entrevista <p>Para preparar las preguntas:</p>	<p>S6 UD3/1 (08 horas)</p>	<p>Crea propuestas de valor.</p>

				<ul style="list-style-type: none"> ✓ Hacemos una lluvia de ideas de preguntas que queremos realizar, seleccionamos las más relevantes que nos ayudaran a comprender mejor el reto inicial. ✓ Teniendo claro que queremos saber, debemos utilizar preguntas tales como: ¿Cómo...? ¿Por qué...? ¿Cuéntame más sobre esa experiencia...? ¿Y si...que pasaría? <p>Provoquen que cuenten sus esperanzas, sus miedos.</p>		
Determinar la microempresa a emprender identificando problemas y necesidades de las personas, en función a su campo	Recoge en equipo información sobre necesidades o problemas de un grupo de usuarios de su entorno a partir de su campo de interés empleando entrevistas grupales estructuradas y otras técnicas. Organiza e integra información generando	Recoger información mediante la observación	<ul style="list-style-type: none"> • Listado específico de lo que queremos observar en relación al reto inicial. • Lugar de observación 	Aplicamos la técnica de "observación" para recoger información relevante sobre el reto inicial. Para lo cual listamos los aspectos	S7 UD3/1 (08 horas)	Crea propuestas de valor.

<p>de interés, y vocaciones, para lo cual aplica técnicas de recojo de información.</p>	<p>conclusiones sobre los factores que las originan.</p>		<p>seleccionado</p> <ul style="list-style-type: none"> Listado de información recogida mediante la observación 	<p>específicos que queremos observar. Luego escogemos el lugar más relevante para observar y recoger la información que queremos sobre el reto inicial. Traten de mezclarse con todos los demás durante su observación. Tomen apuntes y fotos. Hagan bosquejos, planos y diseños de lo observado. Al culminar la observación, inmediatamente se debe de reunir el equipo para que cada uno escriba en un post it lo que ha percibido en la observación y que nos ayudarían a comprender más el reto inicial.</p>		
<p>Planificar la organización de la actividad empresarial identificando las necesidades a establecer el</p>	<p>Diseña alternativas de propuesta de valor creativas e innovadoras que representa través de prototipos y las valida con posibles usuarios; define una de estas integrando sugerencias de mejora y sus</p>	<p>Describir la fase Definir del Design Thinking. Sintetizar y resumir la información recogida en la entrevista y la observación en un</p>	<ul style="list-style-type: none"> Mapa conceptual de la fase Definir del Design Thinking (Procesar, Sintetizar, Transformar lo 	<p>Describimos la fase Definir del Design Thinking y elaboramos un mapa conceptual con la descripción: ✓ Procesar</p>	<p>S8 UD3/1 (08 horas)</p>	<p>Crea propuestas de valor.</p>

<p>modelo de negocios, determinando los recursos y estableciendo los mecanismos de control para lograr un eficiente y permanente funcionamiento de la microempresa.</p>	<p>implicancias éticas, sociales, ambientales y económicas.</p>	<p>cuadro de resumen de captación de aprendizajes.</p>	<p>hallado en insights Definir el problema a resolver)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Cuadro resumen con preguntas: ¿Qué información fue la más impactante y sorprendente? ¿Por qué? ¿Que lo que más les importa a las personas? ¿Qué les preocupa más? ¿Cuáles son sus alegrías cuando narran alguna expectativa? Y sus respuestas 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Sintetizar ✓ Transformar lo hallado en insights ✓ Definir el problema a resolver <p>Ya tenemos la información recogida de las fuentes secundarias, de las entrevistas y la última de la observación. Ahora en equipo hay que recordar ¿Qué información fue la más impactante y sorprendente? ¿Por qué? ¿Que lo que más les importa a las personas? ¿Qué les preocupa más? ¿Cuáles son sus alegrías cuando narran alguna expectativa? Y realizamos un cuadro resumen. Con esta información sintetizada, aplicamos la Técnica del POV Y se define el reto final y se redacta con la técnica HMW.</p>		
-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--	--

<p>Planificar la organización de la actividad empresarial identificando las necesidades a establecer el modelo de negocios, determinando los recursos y estableciendo los mecanismos de control para lograr un eficiente y permanente funcionamiento de la microempresa.</p>	<p>Diseña alternativas de propuesta de valor creativas e innovadoras que representa través de prototipos y las valida con posibles usuarios; define una de estas integrando sugerencias de mejora y sus implicancias éticas, sociales, ambientales y económicas.</p>	<p>Describe la Fase Crear del Design Thinking</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Mapa Conceptual de la fase Crear del Design Thinking • Nombre de la técnica de creatividad empleada para generar varias alternativas de solución • Tres alternativas de solución seleccionadas y jerarquizadas 	<p>Describimos la fase Definir del Design Thinking “Buscar muchas soluciones a un mismo problema”</p> <p>Aplicamos la técnica de creatividad Da Vinci u otras, para generar alternativas de solución y seleccionamos la alternativa de solución, que sea más deseable por las personas, más factible de realizarlo por la técnica y tecnología conocidas, más viable por ser más económico para elaborarlo</p> <p>Jerarquizamos las alternativas de solución hasta tres soluciones, la primera será la que se abordará.</p>	<p>S9 UD3/1 (08 horas)</p>	<p>Crea propuestas de valor.</p>
<p>Planificar la organización de la actividad empresarial identificando las necesidades a establecer el</p>	<p>Diseña alternativas de propuesta de valor creativas e innovadoras que representa través de prototipos y las valida con posibles usuarios; define una de estas integrando sugerencias de mejora y sus</p>	<p>Describe la Fase prototipar del Design Thinking</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Mapa conceptual de la Fase Prototipar del Design Thinking • Dibujo de la idea seleccionada a 	<p>Describimos la fase Prototipar del Design Thinking. Traer las ideas al mundo real Comunicar los elementos más</p>	<p>S10 UD3/1 (08 horas)</p>	<p>Crea propuestas de valor</p>

<p>modelo de negocios, determinando los recursos y estableciendo los mecanismos de control para lograr un eficiente y permanente funcionamiento de la microempresa.</p>	<p>implicancias éticas, sociales, ambientales y económicas.</p>		<p>través de un prototipo</p> <ul style="list-style-type: none">• Prototipo para evaluar	<p>importantes de una idea.</p> <p>La técnica de Sketching. Es el primer dibujo hecho a lápiz en papel, de la idea, significa traer las ideas al mundo. Luego elaboramos el prototipo para evaluar estos son prototipos de baja resolución (simples y que tomen poco tiempo en armarlos) que representen diferentes aspectos de la solución de diseño. La manera de evaluarlos es dejando a los usuarios que interactúen con él, servirá para examinar tanto las soluciones de diseño como tu percepción de los usuarios y sus necesidades</p>		
-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------	--	--------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--	--

BIMESTRE 4 / UNIDAD DIDÁCTICA 4: EJECUCIÓN/COMERCIALIZACIÓN Y EVALUACIÓN DEL PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO N°2 ADMINISTRAMOS UNA COOPERATIVA JUVENIL

Propósitos de aprendizaje		Evaluación de los aprendizajes		6 pasos del método de proyectos	Temporalización	Gestiona proyectos de emprendimiento económico o social
NIVEL DE APRENDIZAJE ESPERADO	DESEMPEÑOS	CRITERIOS DE DESEMPEÑO	EVIDENCIA DE APRENDIZAJE (ACTUACIÓN O PRODUCTO)	ACTIVIDADES	CRONOGRAMA SEMANAL	CAPACIDADES
Planificar la organización de la actividad empresarial identificando las necesidades a establecer el modelo de negocios, determinando los recursos y estableciendo los mecanismos de control para lograr un eficiente y permanente funcionamiento de la microempresa.	Diseña alternativas de propuesta de valor creativas e innovadoras que representa través de prototipos y las valida con posibles usuarios; define una de estas integrando sugerencias de mejora y sus implicancias éticas, sociales, ambientales y económicas.	Evaluar el prototipo con expertos e incorporar mejoras finales	<ul style="list-style-type: none"> Prototipo final mejorado, con un dibujo que indique donde se mejoró 	Aplicamos la malla receptora de información u otra técnica.	S1 UD4/1 (08 horas)	Crea propuestas de valor
Ejecutamos la actividad empresarial identificando las necesidades, determinando los recursos y estableciendo los mecanismos de	Selecciona procesos de producción de un bien o servicio pertinentes y emplea con pericia habilidades técnicas, siendo responsable con el ambiente y aplicando normas de seguridad en el trabajo.	Realizar el análisis de los cambios a lo largo de los tiempos de un objeto o producto cotidiano siguiendo un procedimiento.	<ul style="list-style-type: none"> Línea de tiempo de los cambios que ha sufrido un objeto hasta el día de hoy 	Realizamos el análisis de los cambios a lo largo de los tiempos de un objeto cotidiano, para lo cual se requiere: Realizar una línea de tiempo de los cambios que ha	S2 UD4/1 (08 horas)	Aplica habilidades técnicas

control para lograr un eficiente y permanente funcionamiento de la microempresa				tenido un producto hasta el día de hoy		
Planificar la organización de la actividad empresarial identificando las necesidades a establecer el modelo de negocios, determinando los recursos y estableciendo los mecanismos de control para lograr un eficiente y permanente funcionamiento de la microempresa.	Diseña alternativas de propuesta de valor creativas e innovadoras que representa través de prototipos y las valida con posibles usuarios; define una de estas integrando sugerencias de mejora y sus implicancias éticas, sociales, ambientales y económicas.	Plantear hipótesis para cada bloque del Lienzo del Modelo de Negocios del Proyecto	<ul style="list-style-type: none"> Lienzo del Lean Canvas con las hipótesis redactadas en los bloques: Problema, Segmento de clientes, Propuesta Única de valor, Solución, Canales 	Utilizamos el Lienzo del Lean Canvas para definir el modelo de negocio que emplearemos, si bien es cierto tenemos el prototipo final ya establecido con el Design Thinking, necesitamos seguir aún más validando el ahora que será denominado Producto Mínimo Viable (Es el mismo prototipo, ahora en su versión de un producto para comercializar). Ahora necesitamos establecer las hipótesis para cada bloque del lienzo lean canvas, las hipótesis son supuestos que imaginamos y que iremos validando mientras comercializamos.	S3 UD4/1 (08 horas)	Crea propuestas de valor

				<p>Tener en cuenta que el bloque Problemas se llena con el problema que trabajamos en el DT, el bloque Segmento de clientes con un segmento de clientes pequeño al cual debes dirigirte inicialmente (No es el gran público objetivo, que te dirigirás, todavía más adelante), el bloque Propuesta Única de Valor es un mensaje sencillo claro y atractivo que define porque nuestro producto es diferente y porque vale la pena comprarlo, el bloque Canales que es la forma como vendo el producto o servicio</p>		
	<p>Diseña alternativas de propuesta de valor creativas e innovadoras que representa través de prototipos y las valida con posibles usuarios; define una de estas integrando sugerencias de mejora y sus</p>	<p>Plantear hipótesis para cada bloque del Lienzo del Modelo de Negocios del Proyecto</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Lienzo del Lean canvas con las hipótesis redactadas en los bloques: Flujo de Ingresos, Estructura de costos 	<p>Seguimos trabajando las hipótesis, esta vez del bloque Flujo de ingresos, es decir como ganaremos dinero, debemos poner el precio a nuestro producto o servicio, el bloque</p>	<p>S4 UD4/1 (08 horas)</p>	<p>Crea propuestas de valor</p>

	implicancias éticas, sociales, ambientales y económicas.			Estructura de Costos se debe calcular el costo de producir el producto o brindar el servicio.		
	Diseña alternativas de propuesta de valor creativas e innovadoras que representa través de prototipos y las valida con posibles usuarios; define una de estas integrando sugerencias de mejora y sus implicancias éticas, sociales, ambientales y económicas.	Plantear hipótesis para cada bloque del Lienzo del Modelo de Negocios del Proyecto	<ul style="list-style-type: none"> Lienzo del lean canvas con las hipótesis redactadas en los bloques: Métricas Clave, Ventaja Competitiva Injusta 	Seguimos trabajando las hipótesis, esta vez el bloque Métricas, es decir cómo puedo medir que el negocio va yendo bien y el bloque de la Ventaja Competitiva injusta, que puede quedar en blanco según el autor del Lienzo Lean Canvas Ash Maurya.	S5 UD4/1 (08 horas)	Crea propuestas de valor
Gestionar y controlar la adquisición y el aprovisionamiento de las materias primas y otros materiales para entregar para los procesos de producción y/o prestación de servicios que lo realizaran terceros, o el equipo, de acuerdo a las actividades programadas y las	Realiza acciones para adquirir los recursos necesarios para elaborar la propuesta de valor. Planifica las actividades que debe ejecutar para elaborar la propuesta de valor integrando alternativas de solución ante contingencias o situaciones imprevistas.	Inventariar los recursos con que se cuenta, recursos o insumos con los que no se cuenta. Listar actividades que se realizarían para obtener los recursos que no se cuentan.	<ul style="list-style-type: none"> Inventario de los recursos o insumos con los que se cuenta y con los que no se cuenta Listado de actividades para obtener los recursos que no se tiene 	Nos preparamos para elaborar el Producto Mínimo Viable (PMV) que vamos a comercializar, para lo cual necesitamos inventariar los insumos y materiales con que contamos y que actividades económicas realizar para adquirir lo que nos falta	S6 UD4/1 (08 horas)	Aplica habilidades técnicas

necesidades previstas.						
Ejecutamos la actividad empresarial identificando las necesidades del modelo de negocios, determinando los recursos y estableciendo los mecanismos de control para lograr un eficiente y permanente funcionamiento de la microempresa.	Realiza acciones para adquirir los recursos necesarios para elaborar la propuesta de valor. Planifica las actividades que debe ejecutar para elaborar la propuesta de valor integrando alternativas de solución ante contingencias o situaciones imprevistas.	Aplicar las habilidades técnicas para elaborar el producto o servicio a brindar	<ul style="list-style-type: none"> Nombre del Producto Mínimo Viable o servicio a elaborar 	Comenzamos la elaboración del Producto Mínimo Viable Hasta aquí hemos venido aprendiendo habilidades técnicas, ahora esas habilidades técnicas la orientaremos para elaborar el Producto Mínimo Viable	S7 UD4/1 (08 horas)	Aplica habilidades técnicas
Planificar la estrategia de marketing definiendo las variables de marketing mix para su posicionamiento en el mercado.	Realiza acciones para adquirir los recursos necesarios para elaborar la propuesta de valor. Planifica las actividades que debe ejecutar para elaborar la propuesta de valor integrando alternativas de solución ante contingencias o situaciones imprevistas.	Planificar y ejecutar planes de captación de clientes, retención de clientes y lograr más ingresos.	<ul style="list-style-type: none"> Plan de captación de clientes y la ejecución del plan evidenciado con: Afiche, dípticos, publicidad virtual gratuita u otros. 	Ejecutamos un plan de captación de clientes, elaborando afiches, dípticos, publicidad virtual gratuita u otros, validamos el bloque Propuesta de Valor en la práctica real	S8 UD4/1 (08 horas)	Aplica habilidades técnicas
	Realiza acciones para adquirir los recursos necesarios para elaborar la propuesta de valor. Planifica las actividades que debe ejecutar para elaborar la propuesta de valor	Planificar y ejecutar planes de captación de clientes, retención de clientes y lograr más ingresos.	<ul style="list-style-type: none"> Plan de retención de clientes y la ejecución del plan evidenciado con tarjetas de saludo por cumpleaños o mensajes de saludo por WhatsApp. 	Ejecutamos un plan de retención de clientes, elaborando tarjetas de saludo por cumpleaños o mensajes de saludo por WhatsApp.	S9 UD4/1 (08 horas)	Aplica habilidades técnicas

	integrando alternativas de solución ante contingencias o situaciones imprevistas.		<ul style="list-style-type: none"> Fotografía de venta cruzada. 	Validamos el bloque métricas Ejecutamos un plan de lograr más ingresos de clientes, aplicando estrategias de venta cruzada. Validamos el bloque Flujo de ingresos		
Evaluar periódicamente la viabilidad económica y financiera de la actividad, a partir de la información de los estados financieros (Flujo de caja) utilizando aplicaciones ofimáticas específicas, a fin de garantizar la rentabilidad y supervivencia de la microempresa	Elabora instrumentos de recojo de información para evaluar el proceso y el resultado del proyecto; clasifica la información que recoge, analiza la relación entre inversión y beneficio obtenido, la satisfacción de los usuarios, y los beneficios sociales y ambientales generados, incorporando mejoras para aumentar la calidad del producto o servicio y la eficiencia de los procesos.	Elaborar instrumentos de recojo de información (Métricas) referidas a la percepción de la calidad por los clientes Elaborar un flujo de perdidas o ganancias	<ul style="list-style-type: none"> Métricas de devoluciones del producto Métricas de reclamos por la calidad del producto Ganancias o pérdidas al final del proyecto 	<p>Evalúamos nuestro proyecto para lo cual elaboramos indicadores (Métricas) que pueden ser: Numero de reclamos por la calidad del producto, numero de devoluciones del producto</p> <p>Evalúamos nuestro proyecto si ganamos o perdimos dinero</p>	S10 UD4/1 (08 horas)	Evalúa los resultados del proyecto de emprendimiento

QUINTO GRADO

BIMESTRE 1 / UNIDAD DIDÁCTICA 1: PREPARACIÓN, CREACIÓN Y PLANIFICACIÓN DEL PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO N°1 ADMINISTRAMOS UN EMPRENDIMIENTO SOCIAL DE ALFABETIZACIÓN DIGITAL PARA ADULTOS MAYORES						
Propósitos de aprendizaje		Evaluación de los aprendizajes		6 pasos del método de proyectos	Temporalización	Gestiona proyectos de emprendimiento económico o social
NIVEL DE APRENDIZAJE ESPERADO	DESEMPEÑOS	CRITERIOS DE DESEMPEÑO	EVIDENCIA DE APRENDIZAJE (ACTUACIÓN O PRODUCTO)	ACTIVIDADES	CRONOGRAMA SEMANAL	CAPACIDADES
<p>Gestionar personas (talento humano) en pequeños negocios o microempresas, estableciendo una política de comunicación, motivación, trabajo en equipo y formación, con orientación a resultados, a fin de promover su implicación y asegurar la consecución de los objetivos definidos en la actividad empresarial.</p>	<p>Planifica las actividades de su equipo consiguiendo que las personas establezcan, según sus roles, prioridades y objetivos; acompaña y orienta a sus compañeros para que mejoren sus desempeños, asumiendo con responsabilidad distintos roles dentro del equipo y propone alternativas de solución a conflictos inesperados.</p>	<p>Organizar el equipo en una “miniempresa”, estableciéndose el Directorio, definir roles específicos de los miembros del Directorio</p>	<ul style="list-style-type: none"> Directorio de la “miniempresa” (Gerente general, Gerente de Producción, Gerente de Comercialización, Gerente de Finanzas y Gerente de Logística) con los roles descritos de cada miembro del Directorio, el nombre de la “miniempresa”, el mantra de la “miniempresa”, el personaje emprendedor a quien admiran, y la canción emprendedora que los representa, colores corporativos de la miniempresa 	<p>Organizaremos al equipo como una “miniempresa” eligiendo su Directorio (Gerente general, Gerente de Producción, Gerente de Comercialización, Gerente de Finanzas y Gerente de Logística) y estableciendo los roles de sus directores, definiendo el nombre de la “miniempresa” el mantra, la persona emprendedora que los inspira, la canción emprendedora de la “miniempresa”, los colores corporativos de la empresa.</p>	<p>S1 UD1/1 (08 horas)</p>	<p>Trabaja cooperativamente para lograr objetivos y metas</p>

<p>Ejecutamos la actividad empresarial identificando las necesidades, determinando los recursos y estableciendo los mecanismos de control para lograr un eficiente y permanente funcionamiento de la microempresa.</p>	<p>Selecciona procesos de producción de un bien o servicio pertinentes y emplea con pericia habilidades técnicas. Es responsable con el ambiente usando sosteniblemente los recursos naturales y aplica normas de seguridad en el trabajo.</p>	<p>Realizar el análisis tecnológico de un objeto o producto cotidiano siguiendo un procedimiento</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Listado de respuestas a las preguntas: <ul style="list-style-type: none"> ✓ ¿Qué técnicas se utilizan para producir, ✓ el producto que se está analizando? ✓ ¿Con qué procedimientos se fabrica el producto? ✓ ¿Cuáles son las herramientas y máquinas que se utilizan? ✓ ¿Qué materiales se han utilizado para producir el objeto? ✓ ¿Qué materiales se podrían utilizar para una menor contaminación ambiental...? 	<p>Realizamos el análisis tecnológico para lo cual se considera, los materiales que serán transformados a través del uso de herramientas, y siguiendo determinadas acciones y procedimientos, para lograr un producto.</p>	<p>S2 UD1/1 (08 horas)</p>	<p>Aplica habilidades técnicas</p>
<p>Determinar la microempresa a emprender identificando problemas y necesidades de las personas, en función a su campo de interés, y vocaciones, para lo cual aplica técnicas de recojo de información.</p>	<p>Recoge en equipo información sobre necesidades o problemas de un grupo de usuarios de su entorno a partir de su campo de interés empleando técnicas como entrevistas grupales estructuradas y otras. Organiza e integra información reconociendo patrones entre los factores que</p>	<p>Definir que es un problema o necesidades de las personas, describir una situación problemática, establecer el reto inicial para desarrollar en base a este reto la fase empatizar.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Características de un problema. • Situación problemática redactada. • Reto o desafío inicial redactado con la técnica HMW. 	<p>Identificamos las características de un problema: No es la falta de algo Tiene un contexto Es algo que tiene solución, lo que no tiene solución no es problema. Tiene escalas (Ejemplos de escalas de los problemas son su nivel personal, familiar, grupal; local, regional,</p>	<p>S3 UD1/1 (08 horas)</p>	<p>Crea propuestas de valor.</p>

	esas necesidades y problemas.			nacional; diario, mensual, anual; de alcance a nivel de una unidad productiva, de sector económico, etc.) La situación problemática se enmarca en estas escalas La situación problemática plantea un reto o desafío y se redacta con la técnica de HMW.		
Determinar la microempresa a emprender identificando problemas y necesidades de las personas, en función a su campo de interés, y vocaciones, para lo cual aplica técnicas de recojo de información.	Recoge en equipo información sobre necesidades o problemas de un grupo de usuarios de su entorno a partir de su campo de interés empleando técnicas grupales estructuradas y otras. Organiza e integra información reconociendo patrones entre los factores que esas necesidades y problemas.	Describir la fase Empatizar del Design Thinking y mapear a las personas del contexto que tienen relación con el reto o desafío y las que no tienen ninguna relación.	<ul style="list-style-type: none"> • Describir en un organizador lo que significa “centrado en las personas” en el Design Thinking • Listado de personas a entrevistar que están totalmente familiarizadas con el reto • Listado de personas a entrevistar que no tienen nada que ver con el reto. 	Analizaremos una de las características centrales del Design Thinking, que es que esta “centrado en las personas” Elaboremos un listado pensando en los “extremos” Consideren reunirse con personas que representen los “extremos”: por un lado, las personas que están completamente familiarizadas o involucradas en reto inicial planteado, y por el otro, quienes no tienen nada que	S4 UD1/1 (08 horas)	Crea propuestas de valor.

				hacer con el mismo.		
Determinar la microempresa a emprender identificando problemas y necesidades de las personas, en función a su campo de interés, y vocaciones, para lo cual aplica técnicas de recojo de información.	Recoge en equipo información sobre necesidades o problemas de un grupo de usuarios de su entorno a partir de su campo de interés empleando técnicas grupales estructuradas y otras. Organiza e integra información reconociendo patrones entre los factores que esas necesidades y problemas.	Recoger información de fuentes secundarias sobre aspectos del reto inicial que se quiere saber más.	<ul style="list-style-type: none"> Listado de temáticas que se quiere saber mas Sintetizar y organizar la información recogida indicando fuentes serias, de donde se obtuvo la información. 	Queremos saber más sobre el reto, por tanto, hacemos una lluvia de ideas sobre lo que queremos saber más y seleccionamos las más pertinentes, hacemos un listado y recurrimos a las fuentes secundarias como páginas de internet, pero debidamente seleccionadas con orientación del docente. Recogemos información de fuentes secundarias, sobre lo que no conocemos del reto inicial o queremos saber más. Sintetizamos la información recogida identificando las fuentes de donde se ha obtenido la información.	S5 UD1/1 (08 horas)	Crea propuestas de valor.
Determinar la microempresa a emprender identificando problemas y necesidades de las personas, en función a su campo de interés, y vocaciones, para lo	Recoge en equipo información sobre necesidades o problemas de un grupo de usuarios de su entorno a partir de su campo de interés empleando técnicas grupales estructuradas	Recoger información mediante entrevistas cualitativas del Design Thinking	<ul style="list-style-type: none"> Listado de materiales para la entrevista. Listado de preguntas guía para la entrevista. Listado de información recogida aplicando la técnica de la entrevista cualitativa del Design 	Nos preparamos para entrevistar. <ul style="list-style-type: none"> ✓ Debemos confirmar la cita con el entrevistado día y hora, estableciendo el tiempo de la entrevista, no más de una hora. 	S6 UD1/1 (08 horas)	Crea propuestas de valor.

<p>cual aplica técnicas de recojo de información.</p>	<p>y otras. Organiza e integra información reconociendo patrones entre los factores que esas necesidades y problemas.</p>		<p>Thinking.</p>	<p>✓ Llevar equipo de grabación (puede ser un celular). Teniendo claro que queremos saber, debemos utilizar preguntas tales como: ¿Cómo...? ¿Por qué...? ¿Cuéntame más sobre esa experiencia...? ¿Y si...que pasaría? Provoquen que cuenten sus esperanzas, sus miedos. Respetar sus silencios, recuerden más que una entrevista tradicional es un dialogo</p>		
<p>Determinar la microempresa a emprender identificando problemas y necesidades de las personas, en función a su campo de interés, y vocaciones, para lo cual aplica técnicas de recojo de información.</p>	<p>Recoge en equipo información sobre necesidades o problemas de un grupo de usuarios de su entorno a partir de su campo de interés empleando técnicas grupales estructuradas y otras. Organiza e integra información reconociendo patrones entre los factores que esas necesidades y problemas.</p>	<p>Recoger información mediante la observación</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Listado específico de lo que queremos observar en relación al reto inicial. • Lugar de observación seleccionado • Listado de información recogida mediante la observación 	<p>Aplicamos la técnica de “observación” para recoger información relevante sobre el reto inicial. Para lo cual listamos los aspectos específicos que queremos observar. Luego escogemos el lugar más relevante para observar y recoger la información que queremos sobre el reto inicial. Traten de mezclarse con todos los demás durante su observación. Tomen apuntes y fotos.</p>	<p>S7 UD1/1 (08 horas)</p>	<p>Crea propuestas de valor.</p>

				Hagan bosquejos, planos y diseños de lo observado. Al culminar la observación, inmediatamente se debe de reunir el equipo para que cada uno escriba en un post it lo que ha percibido en la observación y que nos ayudarían a comprender más el reto inicial.		
Planificar la organización de la actividad empresarial identificando las necesidades a establecer el modelo de negocios, determinando los recursos y estableciendo los mecanismos de control para lograr un eficiente y permanente funcionamiento de la microempresa.	Diseña alternativas de propuesta de valor creativas e innovadoras las representa a través de prototipos y las valida con posibles usuarios. Define una de estas integrando sugerencias de mejora y sus implicancias éticas, sociales, ambientales y económicas	Describir la fase Definir del Design Thinking. Sintetizar y resumir la información recogida en la entrevista y la observación en un cuadro de resumen de captación de aprendizajes.	<ul style="list-style-type: none"> • Mapa conceptual de la fase Definir del Design Thinking (Procesar, Sintetizar, Transformar lo hallado en insights Definir el problema a resolver) • Cuadro resumen con preguntas: ¿Qué información fue la más impactante y sorprendente? ¿Por qué? ¿Que lo que más les importa a las personas? ¿Qué les preocupa más? ¿Cuáles son sus alegrías cuando narran alguna expectativa? Y sus respuestas 	<p>Describimos la fase Definir del Design Thinking y elaboramos un mapa conceptual con la descripción:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Procesar ✓ Sintetizar ✓ Transformar lo hallado en insights ✓ Definir el problema a resolver <p>Ya tenemos la información recogida de las fuentes secundarias, de las entrevistas y la última de la observación. Ahora en equipo hay que recordar ¿Qué información fue la más impactante y sorprendente? ¿Por qué? ¿Que lo que más les importa a las personas?</p>	S8 UD1/1 (08 horas)	Crea propuestas de valor

				<p>¿Qué les preocupa más? ¿Cuáles son sus alegrías cuando narran alguna expectativa? Y realizamos un cuadro resumen.</p> <p>Con esta información sintetizada, aplicamos la Técnica del POV</p> <p>Y se define el reto final y se redacta con la técnica HMW.</p>		
<p>Planificar la organización de la actividad empresarial identificando las necesidades a establecer el modelo de negocios, determinando los recursos y estableciendo los mecanismos de control para lograr un eficiente y permanente funcionamiento de la microempresa.</p>	<p>Diseña alternativas de propuesta de valor creativas e innovadoras las representa a través de prototipos y las valida con posibles usuarios. Define una de estas integrando sugerencias de mejora y sus implicancias éticas, sociales, ambientales y económicas.</p>	<p>Describe la Fase Crear del Design Thinking</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Mapa Conceptual de la fase Crear del Design Thinking • Nombre de la técnica de creatividad empleada para generar varias alternativas de solución • Tres alternativas de solución seleccionadas y jerarquizadas 	<p>Describimos la fase Definir del Design Thinking "Buscar muchas soluciones a un mismo problema"</p> <p>Aplicamos la técnica de creatividad Da Vinci u otras, para generar alternativas de solución y seleccionamos la alternativa de solución, que sea más deseable por las personas, más factible de realizarlo por la técnica y tecnología conocidas, más viable por ser más económico para elaborarlo</p> <p>Jerarquizamos las alternativas de solución hasta tres soluciones, la primera será la que se abordará.</p>	<p>S9 UD1/1 (08 horas)</p>	<p>Crea propuestas de valor.</p>

BIMESTRE 2 / UNIDAD DIDÁCTICA 2: EJECUCIÓN/COMERCIALIZACIÓN Y EVALUACIÓN DEL PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO N°1 ADMINISTRAMOS UN EMPRENDIMIENTO SOCIAL DE ALFABETIZACIÓN DIGITAL PARA ADULTOS MAYORES

Propósitos de aprendizaje		Evaluación de los aprendizajes		6 pasos del método de proyectos	Temporalización	Gestiona proyectos de emprendimiento económico o social
NIVEL DE APRENDIZAJE ESPERADO	DESEMPEÑOS	CRITERIOS DE DESEMPEÑO	EVIDENCIA DE APRENDIZAJE (ACTUACIÓN O PRODUCTO)	ACTIVIDADES	CRONOGRAMA SEMANAL	CAPACIDADES
Planificar la organización de la actividad empresarial identificando las necesidades a establecer el modelo de negocios, determinando los recursos y estableciendo los mecanismos de control para lograr un eficiente y permanente funcionamiento de la microempresa.	Diseña alternativas de propuesta de valor creativas e innovadoras las representa a través de prototipos y las valida con posibles usuarios. Define una de estas integrando sugerencias de mejora y sus implicancias éticas, sociales, ambientales y económicas.	Describe la Fase prototipar del Design Thinking	<ul style="list-style-type: none"> • Mapa conceptual de la Fase Prototipar del Design Thinking • Dibujo de la idea seleccionada a través de un prototipo • Prototipo para evaluar 	<p>Describimos la fase Prototipar del Design Thinking. Traer las ideas al mundo real Comunicar los elementos más importantes de una idea. La técnica de Sketching. Es el primer dibujo hecho a lápiz en papel, de la idea, significa traer las ideas al mundo. Luego elaboramos el prototipo para evaluar estos son prototipos de baja resolución (simples y que tomen poco tiempo en armarlos) que representen diferentes aspectos de la solución de diseño. La manera de evaluarlos es dejando a los</p>	S1 UD2/1 (08 horas)	Crea propuestas de valor

				usuarios que interactúen con él, servirá para examinar tanto las soluciones de diseño como tu percepción de los usuarios y sus necesidades		
	Diseña alternativas de propuesta de valor creativas e innovadoras las representa a través de prototipos y las valida con posibles usuarios. Define una de estas integrando sugerencias de mejora y sus implicancias éticas, sociales, ambientales y económicas.	Evaluar el prototipo con expertos e incorporar mejoras finales	<ul style="list-style-type: none"> Prototipo final mejorado, con un dibujo que indique donde se mejoró 	Aplicamos la malla receptora de información u otra técnica.	S2 UD2/1 (08 horas)	Crea propuestas de valor
	Diseña alternativas de propuesta de valor creativas e innovadoras las representa a través de prototipos y las valida con posibles usuarios. Define una de estas integrando sugerencias de mejora y sus implicancias éticas, sociales, ambientales y económicas.	Plantear hipótesis para cada bloque del Lienzo del Modelo de Negocios del Proyecto	<ul style="list-style-type: none"> Lienzo del Lean Canvas con las hipótesis redactadas en los bloques: Problema, Segmento de clientes, Propuesta Única de valor, Solución, Canales 	Utilizamos el Lienzo del Lean Canvas para definir el modelo de negocio que emplearemos, si bien es cierto tenemos el prototipo final ya establecido con el Design Thinking, necesitamos seguir aún más validando el ahora que será denominado Producto Mínimo Viable (Es el mismo prototipo, ahora en su versión de un producto para	S3 UD2/1 (08 horas)	Crea propuestas de valor

				<p>comercializar). Ahora necesitamos establecer las hipótesis para cada bloque del lienzo lean canvas, las hipótesis son supuestos que imaginamos y que iremos validando mientras comercializamos. Tener en cuenta que el bloque Problemas se llena con el problema que trabajamos en el DT, el bloque Segmento de clientes con un segmento de clientes pequeño al cual debes dirigirte inicialmente (No es el gran público objetivo, que te dirigirás, todavía más adelante), el bloque Propuesta Única de Valor es un mensaje sencillo claro y atractivo que define porque nuestro producto es diferente y porque vale la pena comprarlo, el bloque Canales que es la forma como vendo el producto o servicio</p>		
--	--	--	--	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--	--

	Diseña alternativas de propuesta de valor creativas e innovadoras las representa a través de prototipos y las valida con posibles usuarios. Define una de estas integrando sugerencias de mejora y sus implicancias éticas, sociales, ambientales y económicas.	Plantear hipótesis para cada bloque del Lienzo del Modelo de Negocios del Proyecto	<ul style="list-style-type: none"> Lienzo del Lean canvas con las hipótesis redactadas en los bloques: Flujo de Ingresos, Estructura de costos 	Seguimos trabajando las hipótesis, esta vez del bloque Flujo de ingresos, es decir como ganaremos dinero, debemos poner el precio a nuestro producto o servicio, el bloque Estructura de Costos se debe calcular el costo de producir el producto o brindar el servicio.	S4 UD2/1 (08 horas)	Crea propuestas de valor
	Diseña alternativas de propuesta de valor creativas e innovadoras las representa a través de prototipos y las valida con posibles usuarios. Define una de estas integrando sugerencias de mejora y sus implicancias éticas, sociales, ambientales y económicas.	Plantear hipótesis para cada bloque del Lienzo del Modelo de Negocios del Proyecto	<ul style="list-style-type: none"> Lienzo del lean canvas con las hipótesis redactadas en los bloques: Métricas Clave, Ventaja Competitiva Injusta 	Seguimos trabajando las hipótesis, esta vez el bloque Métricas, es decir cómo puedo medir que el negocio va yendo bien y el bloque de la Ventaja Competitiva injusta, que puede quedar en blanco según el autor del Lienzo Lean Canvas Ash Maurya.	S5 UD2/1 (08 horas)	Crea propuestas de valor
Gestionar y controlar la adquisición y el aprovisionamiento de las materias primas y otros materiales para entregar para los procesos de producción y/o prestación de servicios que lo realizaran	Realiza acciones para adquirir los recursos necesarios para elaborar la propuesta de valor. Programa las actividades que debe ejecutar para elaborar la propuesta de valor integrando alternativas de solución	Inventariar los recursos con que se cuenta, recursos o insumos con los que no se cuenta. Listar actividades que se realizarían para obtener los recursos que no se cuentan.	<ul style="list-style-type: none"> Inventario de los recursos o insumos con los que se cuenta y con los que no se cuenta Listado de actividades para obtener los recursos que no se tiene 	Nos preparamos para elaborar el Producto Mínimo Viable (PMV) que vamos a comercializar, para lo cual necesitamos inventariar los insumos y materiales con que contamos y que actividades	S6 UD2/1 (08 horas)	Aplica habilidades técnicas

terceros, o el equipo, de acuerdo a las actividades programadas y las necesidades previstas.	ante contingencias o situaciones imprevistas.			económicas realizar para adquirir lo que nos falta		
Ejecutamos la actividad empresarial identificando las necesidades del modelo de negocios, determinando los recursos y estableciendo los mecanismos de control para lograr un eficiente y permanente funcionamiento de la microempresa.	Realiza acciones para adquirir los recursos necesarios para elaborar la propuesta de valor. Programa las actividades que debe ejecutar para elaborar la propuesta de valor integrando alternativas de solución ante contingencias o situaciones imprevistas.	Aplicar las habilidades técnicas para elaborar el producto o servicio a brindar	<ul style="list-style-type: none"> Nombre del Producto Mínimo Viable o servicio a elaborar 	Comenzamos la elaboración del Producto Mínimo Viable Hasta aquí hemos venido aprendiendo habilidades técnicas, ahora esas habilidades técnicas la orientaremos para elaborar el Producto Mínimo Viable	S7 UD2/1 (08 horas)	Aplica habilidades técnicas
Planificar la estrategia de marketing definiendo las variables de marketing mix para su posicionamiento en el mercado.	Realiza acciones para adquirir los recursos necesarios para elaborar la propuesta de valor. Programa las actividades que debe ejecutar para elaborar la propuesta de valor integrando alternativas de solución ante contingencias o situaciones imprevistas.	Planificar y ejecutar planes de captación de clientes, retención de clientes y lograr más ingresos.	<ul style="list-style-type: none"> Plan de captación de clientes y la ejecución del plan evidenciado con: Afiche, dípticos, publicidad virtual gratuita u otros. 	Ejecutamos un plan de captación de clientes, elaborando afiches, dípticos, publicidad virtual gratuita u otros, validamos el bloque Propuesta de Valor en la práctica real	S8 UD2/1 (08 horas)	Aplica habilidades técnicas
	Realiza acciones para adquirir los recursos necesarios para elaborar la propuesta de valor. Programa las actividades que debe ejecutar para elaborar la propuesta de	Planificar y ejecutar planes de captación de clientes, retención de clientes y lograr más ingresos.	<ul style="list-style-type: none"> Plan de retención de clientes y la ejecución del plan evidenciado con tarjetas de saludo por cumpleaños o mensajes de saludo por WhatsApp. 	Ejecutamos un plan de retención de clientes, elaborando tarjetas de saludo por cumpleaños o mensajes de saludo por WhatsApp.	S9 UD2/1 (08 horas)	Aplica habilidades técnicas

	valor integrando alternativas de solución ante contingencias o situaciones imprevistas.		<ul style="list-style-type: none"> • Fotografía de venta cruzada. 	Validamos el bloque métricas Ejecutamos un plan de lograr más ingresos de clientes, aplicando estrategias de venta cruzada. Validamos el bloque Flujo de ingresos		
Evaluar periódicamente la viabilidad económica y financiera de la actividad, a partir de la información de los estados financieros (Flujo de caja) utilizando aplicaciones ofimáticas específicas, a fin de garantizar la rentabilidad y supervivencia de la microempresa	Elabora instrumentos de recojo de información para evaluar el proceso y resultado del proyecto. Clasifica la información que recoge y analiza la relación entre inversión y beneficio, la satisfacción de los usuarios, y los beneficios sociales y ambientales generados e incorpora mejoras para garantizar la sostenibilidad de su proyecto en el tiempo.	Elaborar instrumentos de recojo de información (Métricas) referidas a la percepción de la calidad por los clientes Elaborar un flujo de perdidas o ganancias	<ul style="list-style-type: none"> • Métricas de devoluciones del producto • Métricas de reclamos por la calidad del producto • Ganancias o pérdidas al final del proyecto 	Evaluamos nuestro proyecto para lo cual elaboramos indicadores (Métricas) que pueden ser: Numero de reclamos por la calidad del producto, numero de devoluciones del producto Evaluamos nuestro proyecto si ganamos o perdimos dinero	S10 UD2/1 (08 horas)	Evalúa los resultados del proyecto de emprendimiento

BIMESTRE 3 / UNIDAD DIDÁCTICA 3: PREPARACIÓN, CREACIÓN Y PLANIFICACIÓN DEL PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO N°2 ADMINISTRAMOS UN EMPRENDIMIENTO SOCIAL DE ZAPATOS PARA NIÑOS CON BAJOS RECURSOS ECONÓMICOS

Propósitos de aprendizaje		Evaluación de los aprendizajes		6 pasos del método de proyectos	Temporalización	Gestiona proyectos de emprendimiento económico o social
NIVEL DE APRENDIZAJE ESPERADO	DESEMPEÑOS	CRITERIOS DE DESEMPEÑO	EVIDENCIA DE APRENDIZAJE (ACTUACIÓN O PRODUCTO)	ACTIVIDADES	CRONOGRAMA SEMANAL	CAPACIDADES
Gestionar personas (talento humano) en pequeños negocios o microempresas, estableciendo una política de comunicación, motivación, trabajo en equipo y formación, con orientación a resultados, a fin de promover su implicación y asegurar la consecución de los objetivos definidos en la actividad empresarial.	Planifica las actividades de su equipo consiguiendo que las personas establezcan, según sus roles, prioridades y objetivos; acompaña y orienta a sus compañeros para que mejoren sus desempeños, asumiendo con responsabilidad distintos roles dentro del equipo y propone alternativas de solución a conflictos inesperados.	Organizar el equipo en una “miniempresa”, estableciéndose el Directorio, definir roles específicos de los miembros del Directorio	<ul style="list-style-type: none"> Directorio de la “miniempresa” (Gerente general, Gerente de Producción, Gerente de Comercialización, Gerente de Finanzas y Gerente de Logística) con los roles descritos de cada miembro del Directorio, el nombre de la “miniempresa”, el mantra de la “miniempresa”, el personaje emprendedor a quien admiran, y la canción emprendedora que los 	Organizaremos al equipo como una “miniempresa” eligiendo su Directorio (Gerente general, Gerente de Producción, Gerente de Comercialización, Gerente de Finanzas y Gerente de Logística) y estableciendo los roles de sus directores, definiendo el nombre de la “miniempresa” el mantra, la persona emprendedora que los inspira, la canción emprendedora de la “miniempresa”, los colores corporativos de la empresa.	S1 UD3/1 (08 horas)	Trabaja cooperativamente para lograr objetivos y metas

			representa, colores corporativos de la miniempresa			
Ejecutamos la actividad empresarial identificando las necesidades, determinando los recursos y estableciendo los mecanismos de control para lograr un eficiente y permanente funcionamiento de la microempresa.	Selecciona procesos de producción de un bien o servicio pertinentes y emplea con pericia habilidades técnicas. Es responsable con el ambiente usando sosteniblemente los recursos naturales y aplica normas de seguridad en el trabajo.	Realizar el análisis tecnológico de un objeto o producto cotidiano siguiendo un procedimiento	<ul style="list-style-type: none"> Listado de respuestas a las preguntas: <ul style="list-style-type: none"> ✓ ¿Qué técnicas se utilizan para producir, el producto que se está analizando? ✓ ¿Con qué procedimientos se fabrica el producto? ✓ ¿Cuáles son las herramientas y máquinas que se utilizan? ✓ ¿Qué materiales se han utilizado para producir el objeto? ✓ ¿Qué materiales se podrían utilizar para una menor contaminación ambiental...? 	Realizamos el análisis tecnológico para lo cual se considera, los materiales que serán transformados a través del uso de herramientas, y siguiendo determinadas acciones y procedimientos, para lograr un producto.	S2 UD3/1 (08 horas)	Aplica habilidades técnicas
Determinar la microempresa a emprender identificando problemas y necesidades de las	Recoge en equipo información sobre necesidades o problemas de un grupo de usuarios de su entorno a partir de su campo de interés empleando	Definir que es un problema o necesidades de las personas, describir una situación problemática, establecer el reto inicial para	<ul style="list-style-type: none"> Características de un problema. Situación problemática redactada. 	Identificamos las características de un problema: No es la falta de algo Tiene un contexto Es algo que tiene	S3 UD3/1 (08 horas)	Crea propuestas de valor.

<p>personas, en función a su campo de interés, y vocaciones, para lo cual aplica técnicas de recojo de información.</p>	<p>técnicas como entrevistas grupales estructuradas y otras. Organiza e integra información reconociendo patrones entre los factores que esas necesidades y problemas.</p>	<p>desarrollar en base a este reto la fase empatizar.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Reto o desafío inicial redactado con la técnica HMW. 	<p>solución, lo que no tiene solución no es problema. Tiene escalas (Ejemplos de escalas de los problemas son su nivel personal, familiar, grupal; local, regional, nacional; diario, mensual, anual; de alcance a nivel de una unidad productiva, de sector económico, etc.) La situación problemática se enmarca en estas escalas La situación problemática plantea un reto o desafío y se redacta con la técnica de HMW.</p>		
<p>Determinar la microempresa a emprender identificando problemas y necesidades de las personas, en función a su campo de interés, y vocaciones, para lo cual aplica técnicas</p>	<p>Recoge en equipo información sobre necesidades o problemas de un grupo de usuarios de su entorno a partir de su campo de interés empleando técnicas como entrevistas grupales estructuradas y otras. Organiza e integra información reconociendo patrones entre los factores</p>	<p>Describir la fase Empatizar del Design Thinking y mapear a las personas del contexto que tienen relación con el reto o desafío y las que no tienen ninguna relación.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Describir en un organizador lo que significa "centrado en las personas" en el Design Thinking • Listado de personas a entrevistar que están totalmente familiarizadas con el reto 	<p>Analizaremos una de las características centrales del Design Thinking, que es que esta "centrado en las personas" Elaboremos un listado pensando en los "extremos" Consideren reunirse con personas que representen</p>	<p>S4 UD3/1 (08 horas)</p>	<p>Crea propuestas de valor.</p>

de recojo de información.	que esas necesidades y problemas.		<ul style="list-style-type: none"> • Listado de personas a entrevistar que no tienen nada que ver con el reto. • 	los “extremos”: por un lado, las personas que están completamente familiarizadas o involucradas en reto inicial planteado, y por el otro, quienes no tienen nada que hacer con el mismo.		
Determinar la microempresa a emprender identificando problemas y necesidades de las personas, en función a su campo de interés, y vocaciones, para lo cual aplica técnicas de recojo de información.	Recoge en equipo información sobre necesidades o problemas de un grupo de usuarios de su entorno a partir de su campo de interés empleando técnicas como entrevistas grupales estructuradas y otras. Organiza e integra información reconociendo patrones entre los factores que esas necesidades y problemas.	Recoger información de fuentes secundarias sobre aspectos del reto inicial que se quiere saber más.	<ul style="list-style-type: none"> • Listado de temáticas que se quiere saber mas • Sintetizar y organizar la información recogida indicando fuentes serias, de donde se obtuvo la información. 	Queremos saber más sobre el reto, por tanto, hacemos una lluvia de ideas sobre lo que queremos saber más y seleccionamos las más pertinentes, hacemos un listado y recurrimos a las fuentes secundarias como páginas de internet, pero debidamente seleccionadas con orientación del docente. Recogemos información de fuentes secundarias, sobre lo que no conocemos del reto inicial o queremos saber más. Sintetizamos la información recogida identificando las fuentes de donde se	S5 UD3/1 (08 horas)	Crea propuestas de valor.

				ha obtenido la información.		
Determinar la microempresa a emprender identificando problemas y necesidades de las personas, en función a su campo de interés, y vocaciones, para lo cual aplica técnicas de recojo de información.	Recoge en equipo información sobre necesidades o problemas de un grupo de usuarios de su entorno a partir de su campo de interés empleando técnicas como entrevistas grupales estructuradas y otras. Organiza e integra información reconociendo patrones entre los factores que esas necesidades y problemas.	Recoger información mediante entrevistas cualitativas del Design Thinking	<ul style="list-style-type: none"> Listado de materiales para la entrevista. Listado de preguntas guía para la entrevista. Listado de información recogida aplicando la técnica de la entrevista cualitativa del Design Thinking. 	<p>Nos preparamos para entrevistar.</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Debemos confirmar la cita con el entrevistado día y hora, estableciendo el tiempo de la entrevista, no más de una hora. ✓ Llevar equipo de grabación (puede ser un celular). <p>Teniendo claro que queremos saber, debemos utilizar preguntas tales como: ¿Cómo...? ¿Por qué...? ¿Cuéntame más sobre esa experiencia...? ¿Y si...que pasaría? Provoquen que cuenten sus esperanzas, sus miedos. Respetar sus silencios, recuerden más que una entrevista tradicional es un dialogo</p>	S6 UD3/1 (08 horas)	Crea propuestas de valor.
Determinar la microempresa a emprender	Recoge en equipo información sobre necesidades o problemas de	Recoger información mediante la observación	<ul style="list-style-type: none"> Listado específico de lo que queremos 	Aplicamos la técnica de "observación" para recoger información	S7 UD3/1 (08 horas)	Crea propuestas de valor.

<p>identificando problemas y necesidades de las personas, en función a su campo de interés, y vocaciones, para lo cual aplica técnicas de recojo de información.</p>	<p>un grupo de usuarios de su entorno a partir de su campo de interés empleando técnicas como entrevistas grupales estructuradas y otras. Organiza e integra información reconociendo patrones entre los factores que esas necesidades y problemas.</p>		<p>observar en relación al reto inicial.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Lugar de observación seleccionado • Listado de información recogida mediante la observación 	<p>relevante sobre el reto inicial. Para lo cual listamos los aspectos específicos que queremos observar. Luego escogemos el lugar más relevante para observar y recoger la información que queremos sobre el reto inicial. Traten de mezclarse con todos los demás durante su observación. Tomen apuntes y fotos. Hagan bosquejos, planos y diseños de lo observado. Al culminar la observación, inmediatamente se debe de reunir el equipo para que cada uno escriba en un post it lo que ha percibido en la observación y que nos ayudarían a comprender más el reto inicial.</p>		
<p>Planificar la organización de la actividad empresarial identificando las</p>	<p>Diseña alternativas de propuesta de valor creativas e innovadoras las representa a través de prototipos y las valida con posibles usuarios.</p>	<p>Describir la fase Definir del Design Thinking. Sintetizar y resumir la información recogida en la entrevista y la</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Mapa conceptual de la fase Definir del Design Thinking (Procesar, 	<p>Describimos la fase Definir del Design Thinking y elaboramos un mapa conceptual con la descripción:</p>	<p>S8 UD3/1 (08 horas)</p>	<p>Crea propuestas de valor.</p>

<p>necesidades a establecer el modelo de negocios, determinando los recursos y estableciendo los mecanismos de control para lograr un eficiente y permanente funcionamiento de la microempresa.</p>	<p>Define una de estas integrando sugerencias de mejora y sus implicancias éticas, sociales, ambientales y económicas</p>	<p>observación en un cuadro de resumen de captación de aprendizajes.</p>	<p>Sintetizar, Transformar lo hallado en insights Definir el problema a resolver)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Cuadro resumen con preguntas: ¿Qué información fue la más impactante y sorprendente? ¿Por qué? ¿Que lo que más les importa a las personas? ¿Qué les preocupa más? ¿Cuáles son sus alegrías cuando narran alguna expectativa? Y sus respuestas 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Procesar ✓ Sintetizar ✓ Transformar lo hallado en insights ✓ Definir el problema a resolver <p>Ya tenemos la información recogida de las fuentes secundarias, de las entrevistas y la última de la observación. Ahora en equipo hay que recordar ¿Qué información fue la más impactante y sorprendente? ¿Por qué? ¿Que lo que más les importa a las personas? ¿Qué les preocupa más? ¿Cuáles son sus alegrías cuando narran alguna expectativa? Y realizamos un cuadro resumen. Con esta información sintetizada, aplicamos la Técnica del POV Y se define el reto final y se redacta con la técnica HMW.</p>		
<p>Planificar la organización de la actividad</p>	<p>Diseña alternativas de propuesta de valor creativas e innovadoras las representa</p>	<p>Describe la Fase Crear del Design Thinking</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Mapa Conceptual de la fase Crear del Design 	<p>Describimos la fase Definir del Design Thinking “Buscar</p>	<p>S9 UD3/1 (08 horas)</p>	<p>Crea propuestas de valor.</p>

<p>empresarial identificando las necesidades a establecer el modelo de negocios, determinando los recursos y estableciendo los mecanismos de control para lograr un eficiente y permanente funcionamiento de la microempresa.</p>	<p>a través de prototipos y las valida con posibles usuarios. Define una de estas integrando sugerencias de mejora y sus implicancias éticas, sociales, ambientales y económicas</p>		<p>Thinking</p> <ul style="list-style-type: none"> • Nombre de la técnica de creatividad empleada para generar varias alternativas de solución • Tres alternativas de solución seleccionadas y jerarquizadas 	<p>muchas soluciones a un mismo problema” Aplicamos la técnica de creatividad Da Vinci u otras, para generar alternativas de solución y seleccionamos la alternativa de solución, que sea más deseable por las personas, más factible de realizarlo por la técnica y tecnología conocidas, más viable por ser más económico para elaborarlo Jerarquizamos las alternativas de solución hasta tres soluciones, la primera será la que se abordará.</p>		
<p>Planificar la organización de la actividad empresarial identificando las necesidades a establecer el modelo de negocios, determinando los recursos y estableciendo los mecanismos de</p>	<p>Diseña alternativas de propuesta de valor creativas e innovadoras las representa a través de prototipos y las valida con posibles usuarios. Define una de estas integrando sugerencias de mejora y sus implicancias éticas, sociales, ambientales y económicas.</p>	<p>Describe la Fase prototipar del Design Thinking</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Mapa conceptual de la Fase Prototipar del Design Thinking • Dibujo de la idea seleccionada a través de un prototipo • Prototipo para evaluar 	<p>Describimos la fase Prototipar del Design Thinking. Traer las ideas al mundo real Comunicar los elementos más importantes de una idea. La técnica de Sketching. Es el primer dibujo hecho a lápiz en papel, de la</p>	<p>S10 UD3/1 (08 horas)</p>	<p>Crea propuestas de valor</p>

control para lograr un eficiente y permanente funcionamiento de la microempresa.				idea, significa traer las ideas al mundo. Luego elaboramos el prototipo para evaluar estos son prototipos de baja resolución (simples y que tomen poco tiempo en armarlos) que representen diferentes aspectos de la solución de diseño. La manera de evaluarlos es dejando a los usuarios que interactúen con él, servirá para examinar tanto las soluciones de diseño como tu percepción de los usuarios y sus necesidades		
----------------------------------------------------------------------------------	--	--	--	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--	--

BIMESTRE 4 / UNIDAD DIDÁCTICA 4: EJECUCIÓN/COMERCIALIZACIÓN Y EVALUACIÓN DEL PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO N°2 ADMINISTRAMOS UN EMPRENDIMIENTO SOCIAL DE ZAPATOS PARA NIÑOS CON BAJOS RECURSOS ECONÓMICOS.						
Propósitos de aprendizaje		Evaluación de los aprendizajes		6 pasos del método de proyectos	Temporalización	Gestiona proyectos de emprendimiento económico o social
NIVEL DE APRENDIZAJE ESPERADO	DESEMPEÑOS	CRITERIOS DE DESEMPEÑO	EVIDENCIA DE APRENDIZAJE (ACTUACIÓN O PRODUCTO)	ACTIVIDADES	CRONOGRAMA SEMANAL	CAPACIDADES

<p>Planificar la organización de la actividad empresarial identificando las necesidades a establecer el modelo de negocios, determinando los recursos y estableciendo los mecanismos de control para lograr un eficiente y permanente funcionamiento de la microempresa.</p>	<p>Diseña alternativas de propuesta de valor creativas e innovadoras las representa a través de prototipos y las valida con posibles usuarios. Define una de estas integrando sugerencias de mejora y sus implicancias éticas, sociales, ambientales y económicas.</p>	<p>Evaluar el prototipo con expertos e incorporar mejoras finales</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Prototipo final mejorado, con un dibujo que indique donde se mejoró 	<p>Aplicamos la malla receptora de información u otra técnica.</p>	<p>S1 UD4/1 (08 horas)</p>	<p>Crea propuestas de valor</p>
<p>Ejecutamos la actividad empresarial identificando las necesidades, determinando los recursos y estableciendo los mecanismos de control para lograr un eficiente y permanente funcionamiento de la microempresa.</p>	<p>Selecciona procesos de producción de un bien o servicio pertinentes y emplea con pericia habilidades técnicas. Es responsable con el ambiente usando sosteniblemente los recursos naturales y aplica normas de seguridad en el trabajo.</p>	<p>Realizar el análisis comparativo de un objeto o producto cotidiano siguiendo un procedimiento</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Cuadro comparativo de soluciones con que se resuelve un mismo problema 	<p>Realizamos el análisis comparativo para lo cual se considera, este análisis permite reconstruir y estudiar las distintas maneras tecnológicas con las que se puede resolver un mismo problema. La cocción de los alimentos se resuelve por medio del fuego producido por la leña, por el gas, por las radiaciones electromagnéticas de</p>	<p>S2 UD4/1 (08 horas)</p>	<p>Aplica habilidades técnicas</p>

				un horno microondas, por el carbón como en el pollo a la brasa.		
Planificar la organización de la actividad empresarial identificando las necesidades a establecer el modelo de negocios, determinando los recursos y estableciendo los mecanismos de control para lograr un eficiente y permanente funcionamiento de la microempresa.	Diseña alternativas de propuesta de valor creativas e innovadoras las representa a través de prototipos y las valida con posibles usuarios. Define una de estas integrando sugerencias de mejora y sus implicancias éticas, sociales, ambientales y económicas.	Plantear hipótesis para cada bloque del Lienzo del Modelo de Negocios del Proyecto	<ul style="list-style-type: none"> Lienzo del Lean Canvas con las hipótesis redactadas en los bloques: Problema, Segmento de clientes, Propuesta Única de valor, Solución, Canales 	Utilizamos el Lienzo del Lean Canvas para definir el modelo de negocio que emplearemos, si bien es cierto tenemos el prototipo final ya establecido con el Design Thinking, necesitamos seguir aún más validando el ahora que será denominado Producto Mínimo Viable (Es el mismo prototipo, ahora en su versión de un producto para comercializar). Ahora necesitamos establecer las hipótesis para cada bloque del lienzo lean canvas, las hipótesis son supuestos que imaginamos y que iremos validando mientras comercializamos.	S3 UD4/1 (08 horas)	Crea propuestas de valor

				<p>Tener en cuenta que el bloque Problemas se llena con el problema que trabajamos en el DT, el bloque Segmento de clientes con un segmento de clientes pequeño al cual debes dirigirte inicialmente (No es el gran público objetivo, que te dirigirás, todavía más adelante), el bloque Propuesta Única de Valor es un mensaje sencillo claro y atractivo que define porque nuestro producto es diferente y porque vale la pena comprarlo, el bloque Canales que es la forma como vendo el producto o servicio</p>		
<p>Planificar la organización de la actividad empresarial identificando las necesidades a establecer el modelo de negocios, determinando los recursos y</p>	<p>Diseña alternativas de propuesta de valor creativas e innovadoras las representa a través de prototipos y las valida con posibles usuarios. Define una de estas integrando sugerencias de mejora y sus implicancias</p>	<p>Plantear hipótesis para cada bloque del Lienzo del Modelo de Negocios del Proyecto</p>	<ul style="list-style-type: none"> Lienzo del Lean canvas con las hipótesis redactadas en los bloques: Flujo de Ingresos, Estructura de costos 	<p>Seguimos trabajando las hipótesis, esta vez del bloque Flujo de ingresos, es decir como ganaremos dinero, debemos poner el precio a nuestro producto o servicio, el bloque</p>	<p>S4 UD4/1 (08 horas)</p>	<p>Crea propuestas de valor</p>

<p>estableciendo los mecanismos de control para lograr un eficiente y permanente funcionamiento de la microempresa.</p>	<p>éticas, sociales, ambientales y económicas.</p>			<p>Estructura de Costos se debe calcular el costo de producir el producto o brindar el servicio.</p>		
	<p>Diseña alternativas de propuesta de valor creativas e innovadoras las representa a través de prototipos y las valida con posibles usuarios. Define una de estas integrando sugerencias de mejora y sus implicancias éticas, sociales, ambientales y económicas.</p>	<p>Plantear hipótesis para cada bloque del Lienzo del Modelo de Negocios del Proyecto</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Lienzo del lean canvas con las hipótesis redactadas en los bloques: Métricas Clave, Ventaja Competitiva Injusta 	<p>Seguimos trabajando las hipótesis, esta vez el bloque Métricas, es decir cómo puedo medir que el negocio va yendo bien y el bloque de la Ventaja Competitiva injusta, que puede quedar en blanco según el autor del Lienzo Lean Canvas Ash Maurya.</p>	<p>S5 UD4/1 (08 horas)</p>	<p>Crea propuestas de valor</p>
<p>Gestionar y controlar la adquisición y el aprovisionamiento de las materias primas y otros materiales para entregar para los procesos de producción y/o prestación de servicios que lo realizaran terceros, o el equipo, de acuerdo a las actividades programadas y las necesidades previstas.</p>	<p>Realiza acciones para adquirir los recursos necesarios para elaborar la propuesta de valor. Programa las actividades que debe ejecutar para elaborar la propuesta de valor integrando alternativas de solución ante contingencias o situaciones imprevistas.</p>	<p>Inventariar los recursos con que se cuenta, recursos o insumos con los que no se cuenta. Listar actividades que se realizarían para obtener los recursos que no se cuentan.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Inventario de los recursos o insumos con los que se cuenta y con los que no se cuenta • Listado de actividades para obtener los recursos que no se tiene 	<p>Nos preparamos para elaborar el Producto Mínimo Viable (PMV) que vamos a comercializar, para lo cual necesitamos inventariar los insumos y materiales con que contamos y que actividades económicas realizar para adquirir lo que nos falta</p>	<p>S6 UD4/1 (08 horas)</p>	<p>Aplica habilidades técnicas</p>

<p>Ejecutamos la actividad empresarial identificando las necesidades del modelo de negocios, determinando los recursos y estableciendo los mecanismos de control para lograr un eficiente y permanente funcionamiento de la microempresa.</p>	<p>Realiza acciones para adquirir los recursos necesarios para elaborar la propuesta de valor. Programa las actividades que debe ejecutar para elaborar la propuesta de valor integrando alternativas de solución ante contingencias o situaciones imprevistas.</p>	<p>Aplicar las habilidades técnicas para elaborar el producto o servicio a brindar</p>	<ul style="list-style-type: none"> Nombre del Producto Mínimo Viable o servicio a elaborar 	<p>Comenzamos la elaboración del Producto Mínimo Viable Hasta aquí hemos venido aprendiendo habilidades técnicas, ahora esas habilidades técnicas la orientaremos para elaborar el Producto Mínimo Viable</p>	<p>S7 UD4/1 (08 horas)</p>	<p>Aplica habilidades técnicas</p>
<p>Planificar la estrategia de marketing definiendo las variables de marketing mix para su posicionamiento en el mercado.</p>	<p>Realiza acciones para adquirir los recursos necesarios para elaborar la propuesta de valor. Programa las actividades que debe ejecutar para elaborar la propuesta de valor integrando alternativas de solución ante contingencias o situaciones imprevistas.</p>	<p>Planificar y ejecutar planes de captación de clientes, retención de clientes y lograr más ingresos.</p>	<ul style="list-style-type: none"> Plan de captación de clientes y la ejecución del plan evidenciado con: Afiche, dípticos, publicidad virtual gratuita u otros. 	<p>Ejecutamos un plan de captación de clientes, elaborando afiches, dípticos, publicidad virtual gratuita u otros, validamos el bloque Propuesta de Valor en la práctica real</p>	<p>S8 UD4/1 (08 horas)</p>	<p>Aplica habilidades técnicas</p>
	<p>Realiza acciones para adquirir los recursos necesarios para elaborar la propuesta de valor. Programa las actividades que debe ejecutar para elaborar la propuesta de valor integrando alternativas de solución ante contingencias o situaciones imprevistas.</p>	<p>Planificar y ejecutar planes de captación de clientes, retención de clientes y lograr más ingresos.</p>	<ul style="list-style-type: none"> Plan de retención de clientes y la ejecución del plan evidenciado con tarjetas de saludo por cumpleaños o mensajes de saludo por WhatsApp. Fotografía de venta cruzada. 	<p>Ejecutamos un plan de retención de clientes, elaborando tarjetas de saludo por cumpleaños o mensajes de saludo por WhatsApp. Validamos el bloque métricas Ejecutamos un plan de lograr más</p>	<p>S9 UD4/1 (08 horas)</p>	<p>Aplica habilidades técnicas</p>

				ingresos de clientes, aplicando estrategias de venta cruzada. Validamos el bloque Flujo de ingresos		
<p>Evaluar periódicamente la viabilidad económica y financiera de la actividad, a partir de la información de los estados financieros (Flujo de caja) utilizando aplicaciones ofimáticas específicas, a fin de garantizar la rentabilidad y supervivencia de la microempresa</p>	<p>Elabora instrumentos de recojo de información para evaluar el proceso y resultado del proyecto. Clasifica la información que recoge y analiza la relación entre inversión y beneficio, la satisfacción de los usuarios, y los beneficios sociales y ambientales generados e incorpora mejoras para garantizar la sostenibilidad de su proyecto en el tiempo.</p>	<p>Elaborar instrumentos de recojo de información (Métricas) referidas a la percepción de la calidad por los clientes Elaborar un flujo de perdidas o ganancias</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Métricas de devoluciones del producto • Métricas de reclamos por la calidad del producto • Ganancias o pérdidas al final del proyecto 	<p>Evaluamos nuestro proyecto para lo cual elaboramos indicadores (Métricas) que pueden ser: Numero de reclamos por la calidad del producto, numero de devoluciones del producto Evaluamos nuestro proyecto si ganamos o perdimos dinero</p>	<p>S10 UD4/1 (08 horas)</p>	<p>Evalúa los resultados del proyecto de emprendimiento</p>