

**UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN ANTONIO ABAD DEL
CUSCO**

FACULTAD DE EDUCACIÓN

ESCUELA PROFESIONAL DE EDUCACIÓN PRIMARIA



TESIS

**PLAN DE NEGOCIO PARA EL LOGRO DE LA
COMPETENCIA RESUELVE PROBLEMAS DE
CANTIDAD EN ESTUDIANTES DE LA INSTITUCIÓN
EDUCATIVA TUPAC AMARU II -POMACANCHI 2023**

Presentada por:

Bach. Ayde Ccorahua Quico

Para optar al Título Profesional de Licenciada en
Educación: Especialidad Educación Primaria

Asesora:

Dra. Lucila Olivares Torres

CUSCO-PERÚ

2024

INFORME DE ORIGINALIDAD

(Aprobado por Resolución Nro.CU-303-2020-UNSAAC)

El que suscribe, **Asesor** del trabajo de investigación/tesis titulada: Plan de negocio para el logro de la competencia resuelve problemas de cantidad en estudiantes de la Institución Educativa Tupac Amaru II - Pomacanchi 2023

presentado por: Ayde Corahua Quico con DNI Nro.: 48057292 presentado por: con DNI Nro.: para optar el título profesional/grado académico de Licenciada en Educación: Especialidad Educación Primaria

Informo que el trabajo de investigación ha sido sometido a revisión por 2 veces, mediante el Software Antiplagio, conforme al Art. 6° del **Reglamento para Uso de Sistema Antiplagio de la UNSAAC** y de la evaluación de originalidad se tiene un porcentaje de 7%.

Evaluación y acciones del reporte de coincidencia para trabajos de investigación conducentes a grado académico o título profesional, tesis

Porcentaje	Evaluación y Acciones	Marque con una (X)
Del 1 al 10%	No se considera plagio.	X
Del 11 al 30 %	Devolver al usuario para las correcciones.	
Mayor a 31%	El responsable de la revisión del documento emite un informe al inmediato jerárquico, quien a su vez eleva el informe a la autoridad académica para que tome las acciones correspondientes. Sin perjuicio de las sanciones administrativas que correspondan de acuerdo a Ley.	

Por tanto, en mi condición de asesor, firmo el presente informe en señal de conformidad y adjunto la primera página del reporte del Sistema Antiplagio.

Cusco, 14 de Junio de 2024


Firma

Post firma Lucila Olivares Torres

Nro. de DNI 23956511

ORCID del Asesor 0000-0002-6368-0897

Se adjunta:

1. Reporte generado por el Sistema Antiplagio.
2. Enlace del Reporte Generado por el Sistema Antiplagio: **oid:** 27259:301521098

NOMBRE DEL TRABAJO

Tesis-Ayde Ccorahua Quico.docx

AUTOR

Ayde Ccorahua Quico

RECUENTO DE PALABRAS

36443 Words

RECUENTO DE CARACTERES

199127 Characters

RECUENTO DE PÁGINAS

201 Pages

TAMAÑO DEL ARCHIVO

14.8MB

FECHA DE ENTREGA

Dec 30, 2023 8:10 PM GMT-5

FECHA DEL INFORME

Dec 30, 2023 8:13 PM GMT-5

● 7% de similitud general

El total combinado de todas las coincidencias, incluidas las fuentes superpuestas, para cada base de datos

- 6% Base de datos de Internet
- Base de datos de Crossref
- 7% Base de datos de trabajos entregados
- 2% Base de datos de publicaciones
- Base de datos de contenido publicado de Crossref

● Excluir del Reporte de Similitud

- Material bibliográfico
- Material citado
- Bloques de texto excluidos manualmente
- Material citado
- Coincidencia baja (menos de 8 palabras)

DEDICATORIA

A Dios por guiarme durante mi vida dándome fortaleza, paz y amor.

A mis padres Valentina Quico Quispe y Francisco Ccorahua Labra por su apoyo abnegado en mis estudios y proyectos de vida demostrándome su amor, paciencia y fe en mí.

A mis abuelos Anselma y Alejandro que en su amor infinito me ayudaron en mi formación profesional inculcándome valores y consejos.

A mis amigos que me brindaron fortaleza, ánimo y consejos para cumplir mi meta.

Ayde Ccorahua Quico

AGRADECIMIENTO

A la Universidad Nacional San Antonio Abad del Cusco por acogerme en esta gran casa de estudios y darme la oportunidad de educarme profesionalmente, a todos los docentes que fueron partícipe de formación profesional coadyuvando a amar esta profesión noble con sus consejos, vivencias, experiencias, motivándome a ser quien soy.

A la maestra Lucila Olivares Torres por brindarme sus conocimientos, tiempo, valores y paciencia para el logro de este proyecto, por lo que estoy muy agradecida.

A mis amigos de la infancia e iglesia que me animaron y fortalecieron para culminar este trabajo de investigación.

A la Institución Educativa N° 50056 Tupac Amaru II de Pomacanchi por darme apertura para aplicar este trabajo, asimismo a todos los docentes de esta Institución que me proporcionaron consejos y experiencias valiosas para mi formación profesional.

PRESENTACIÓN

Señora Decana de la Facultad de Educación, señores miembros del jurado evaluador.

En cumplimiento de Grados y Títulos de la Facultad de Educación de la Universidad Nacional San Antonio Abad del Cusco, pongo a disposición la siguiente tesis titulada: Plan de negocio para el logro de la competencia resuelve problemas de cantidad en estudiantes de la Institución Educativa N° 50056 Tupac Amaru II -Pomacanchi 2023, para optar el Título Profesional de Licenciado en Educación especialidad Educación Primaria

El objeto de este trabajo de investigación fue para determinar la influencia de la elaboración del plan de negocio para el logro de la competencia resuelve problemas de cantidad en los estudiantes del nivel primario de la Institución Educativa N° 50056 Tupac Amaru II Pomacanchi.

ÍNDICE

DEDICATORIA	ii
AGRADECIMIENTO.....	iii
PRESENTACIÓN.....	iv
ÍNDICE	v
ÍNDICE DE TABLAS	ix
ÍNDICE DE FIGURAS.....	x
RESUMEN.....	xi
ABSTRACT.....	xiii
INTRODUCCIÓN	xv
CAPÍTULO I.....	1
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	1
1.1. Ámbito de estudio: localización política y geográfica	1
1.2. Descripción de la realidad problemática	1
1.3. Formulación del problema	4
1.3.1. Problema general.....	4
1.3.2. Problemas específicos	4
1.4. Justificación de la investigación.....	5
1.4.1. Justificación Teórica	5
1.4.2. Justificación Práctica.....	6

1.4.3. Justificación Metodológica	6
1.4.4. Justificación Social.....	7
1.5. Objetivos de la investigación	7
1.5.1. Objetivo General	7
1.5.2. Objetivos específicos.....	8
1.6. Delimitación de la investigación	8
1.7. Limitaciones de la investigación	9
CAPÍTULO II	10
MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL	10
2.1. Estado del arte de la investigación	10
2.1.1. Internacional.....	10
2.1.2. Nacional	12
2.1.3. Local.....	13
2.2 Bases teóricas	15
2.2.1 Teoría de Aprendizaje	15
2.2.2. Plan de negocio	16
2.2.2.1 Estructura del plan de negocio	20
2.2.2.2. Importancia del plan de negocio	24
2.2.2.3. Características del plan de negocio	25
2.2.2.4. Emprendimiento educativo.....	25

2.2.2.5. Los 5 argumentos para implementar la educación emprendedora	29
2.2.3. Competencia resuelve problemas de cantidad.....	30
2.2.3.1. Área Curricular de Matemática	30
2.2.3.2. Matemática en zona rurales.....	31
2.2.3.3. Competencia del área curricular de matemática.....	33
2.2.3.4. Competencia resuelve problemas de cantidad.....	34
2.2.3.5 Capacidades.....	34
2.2.3.6. Desempeños de quinto grado de primaria	36
2.3. Marco conceptual	39
CAPÍTULO III.....	42
HIPÓTESIS Y VARIABLES.....	42
3.1. Hipótesis.....	42
3.1.1. Hipótesis general	42
3.1.2. Hipótesis específicas	42
3.2. Identificación de Variables e indicadores	43
3.3. Operacionalización de variables.....	43
CAPÍTULO IV.....	46
METODOLOGÍA	46
4.1. Tipo de investigación	46
4.2. Nivel de investigación.....	46

4.3. Diseño de Investigación	47
4.4. Población y unidad de análisis	48
4.4.1. Población de estudio.....	48
4.4.2. Tamaño de muestra y técnica de selección de muestra	49
4.5. Técnicas de recolección de información	50
4.5.1. Validez de instrumento.....	52
4.5.2. Confiabilidad.....	53
4.6. Técnicas de análisis e interpretación de la información.....	54
4.7. Técnicas para demostrar la verdad o falsedad de las hipótesis planteadas.....	55
CAPÍTULO V	56
RESULTADOS.....	56
5.1. Resultados descriptivos.....	56
5.2. Resultados Inferenciales.....	64
CAPÍTULO VI.....	71
DISCUSIÓN	71
CONCLUSIONES	74
SUGERENCIAS	77
BIBLIOGRAFÍA.....	78
ANEXOS.....	83

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Población de estudiantes de la Institución Educativa 50056 Tupac Amaru II Pomacanchi.	49
Tabla 2 Muestra de estudiantes del 5to grado de la IE 50056 Tupac Amaru II Pomacanchi.....	49
Tabla 3 Técnica e instrumento	50
Tabla 4 Validación de instrumento	53
Tabla 5 Rangos de interpretación del coeficiente de confiabilidad.....	53
Tabla 6 Confiabilidad Alfa de Cronbach para la variable Resuelve problemas de cantidad	54
Tabla 7 Resultado del logro de la Competencia resuelve problemas de cantidad.....	56
Tabla 8 Resultados para la dimensión Traduce cantidades a expresiones numéricas	58
Tabla 9 Resultados para la dimensión Comunica su comprensión sobre los números y las operaciones.....	59
Tabla 10 Resultados para la dimensión Usa estrategias y procedimientos de estimación y cálculo.	61
Tabla 11 Resultados para la dimensión Argumenta afirmaciones sobre las relaciones numéricas y las operaciones	62
Tabla 12 Resultados para la prueba de Normalidad de Shapiro Wilk para la variable Competencia resuelve problemas de cantidad.....	64
Tabla 13 Resultados para la prueba Wilcoxon para muestras independientes en la variable Competencia resuelve problemas de cantidad.....	65
Tabla 14 Resultados para la prueba Wilcoxon para muestras independientes en la dimensión Traduce cantidades a expresiones numéricas.....	66
Tabla 15 Resultados para la prueba Wilcoxon para muestras independientes en la dimensión Comunica su comprensión sobre los números y las operaciones.....	67

Tabla 16 Resultados para la prueba Wilcoxon para muestras independientes en la dimensión Usa estrategias y procedimientos de estimación y cálculo.....	68
Tabla 17 Resultados para la prueba Wilcoxon para muestras independientes en la dimensión Argumenta afirmaciones sobre las relaciones numéricas y las operaciones	69

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Resultado del logro de la Competencia resuelve problemas de cantidad	57
Figura 2 Resultados para la dimensión Traduce cantidades a expresiones numéricas.....	58
Figura 3 Resultados para la dimensión Comunica su comprensión sobre los números y las operaciones.....	60
Figura 4 Resultados para la dimensión Usa estrategias y procedimientos de estimación y cálculo	61
Figura 5 Resultados para la dimensión Argumenta afirmaciones sobre las relaciones numéricas y las operaciones.....	63

RESUMEN

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo general determinar la influencia de la elaboración del plan de negocio para el logro de la competencia resuelve problemas de cantidad en estudiantes de la Institución Educativa N° 50056 Tupac Amaru II Pomacanchi.

Este trabajo pertenece a una investigación de tipo aplicada, con un nivel experimental y un diseño pre experimental, el cual busca determinar la influencia de la elaboración del plan de negocio (sobre la crianza de cuyes a través de un módulo de aprendizaje) para el logro de la competencia resuelve problemas de cantidad.

Teniendo como muestra de 24 estudiantes del quinto grado de sección única de la Institución Educativa 50056 Tupac Amaru II de Pomacanchi de la provincia de Acomayo, conformado por un grupo experimental. Para la recopilación de datos se utilizó una prueba de desempeño, como pre-test y post-test teniendo un índice de confiabilidad de 0,727. Los datos obtenidos en el pretest fueron de referencia para determinar el pronóstico y el post-test permitió vislumbrar los resultados de eficacia de la elaboración del plan de negocio. El análisis de los datos descriptivos fueron procesados a través del programa Excel 2019 SPSS versión 27, y para el análisis inferencial se utilizó prueba de normalidad de Shapiro Wilk, y la prueba Wilcoxon donde el p valor resultó 0,000, y este al ser menor que 0,050, permitió desestimar la hipótesis nula y aceptar la hipótesis alterna, concluyendo que existe una diferencia significativa a favor de los resultados del post test, dado que se obtuvo el valor de 0,740. En consecuencia, existe una influencia significativa de la elaboración del plan de

negocio para el logro de la competencia resuelve problemas de cantidad en estudiantes de la Institución Educativa N° 50056 Tupac Amaru II Pomacanchi.

Palabras claves: Plan de negocio, Competencia resuelve problemas de cantidad, Matemática, Emprendimiento Educativo.

ABSTRACT

The objective of this research work was to determine the influence of the development of the business plan to achieve the competence that solves quantity problems in students of the N° 50056 Tupac Amaru II Pomacanchi Educational Institution.

This work belongs to an application-type research, with an experimental level and a pre-experimental design, which seeks to determine the influence of the development of the business plan (on the raising of guinea pigs through a learning module) for the achievement of the competence solves quantity problems.

Taking as a sample 24 fifth grade students from a single section of the Educational Institution 50056 Tupac Amaru II in Pomacanchi, Acomayo, thus forming the experimental group. To collect data, a performance test is used, such as pretest and posttest, having a reliability index of 0.727. The data obtained in the pretest was a reference to determine the forecasts and the posttest allowed us to glimpse the effectiveness results of the development of the business plan. The analysis of the descriptive data was through the Excel 2019 Spss version 27 program, and for the inferential analysis, Shapiro Wilk's normality test was used, and the Wilcoxon test where the p value is 0.000, and is less than 0.050, with this rejects the null hypothesis and accepts the alternative hypothesis, concluding that there is a significant difference in favor of the results of the post test, given that the value of 0.740 was obtained, consequently there is a significant influence of the preparation of the business plan for the Achievement of competence solves quantity problems in students of the N° 50056 Tupac Amaru II Pomacanchi Educational Institution.

Keywords: Business plan, Competition solves quantity problems, Math, Educational Entrepreneurship.

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo investigativo surge a la problemática constante de los bajos resultados en el área de matemática evidenciados en los exámenes en el Programa para la evaluación Internacional de Estudiantes (PISA), Evaluación Censal de Estudiantes ECE y las Evaluaciones Censales de Estudiantes Regionales (ECER) de Cusco. Es más preocupante en zonas rurales, esta cuestión no solo es debido a la pandemia COVID-19 sino a muchos factores, entre ellos al uso inadecuado de las estrategias. Ante ello se plantea como propuesta el Plan de negocio para el logro de la competencia resuelve problemas de cantidad en estudiantes de la Institución Educativa N° 50056 Tupac Amaru II -Pomacanchi 2023, cuyo objetivo es determinar la influencia de la elaboración del plan de negocio para el logro de la competencia resuelve problemas de cantidad en estudiantes. La investigación contiene seis capítulos abordados de la siguiente forma:

Capítulo I: contiene el área de investigación, ámbito de estudio, descripción de la realidad problemática, formulación del problema, justificación de la investigación, objetivos de la investigación y delimitación y limitaciones de la investigación.

Capítulo II: comprende el estado de arte de la investigación, bases teóricas y el marco conceptual.

Capítulo III: incluye la hipótesis, las variables y operacionalización de variables.

Capítulo IV: metodología, constituido por tipo, nivel y diseño de investigación, población y unidad de análisis, técnicas de recolección de información, técnicas de análisis e interpretación de la información y técnicas para demostrar la verdad o falsedad de las hipótesis planteadas.

Capítulo V: resultados de la investigación.

Capítulo VI: la discusión, conclusiones, sugerencias, bibliografía y anexo.

CAPÍTULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. Ámbito de estudio: localización política y geográfica

Con respecto a la localización política y geográfica de este trabajo de investigación se realizó en la región Cusco, Provincia de Acomayo, Distrito de Pomacanchi, el cual se encuentra a 3.692 m.s.n.m., con las siguientes coordenadas geográficas de 13° 55' 8" Latitud sur y 71° 40' 58" Longitud Oeste, limitando por el norte con el distrito de Pampamarca provincia de Yanaoca, por el sur con el distrito de Acos, por el este con el distrito de Sangarara ambos de la provincia de Acomayo y por el oeste con el distrito de Omacha provincia de Paruro, Pomacanchi es el distrito más poblado de la provincia de Acomayo. La investigación se llevó a cabo concretamente en la Institución Educativa N° 50056 Tupac Amaru II, ubicado en el mismo poblado de Pomacanchi, en la calle Jesús Triunfador, situado en la entrada al distrito de Pomacanchi pueblo y pertenece a la UGEL Acomayo.

Los habitantes de este lugar se dedican a la agricultura, ganadería, crianza de animales menores y producción de queso. Los niños son participe de estas actividades que sus padres realizan.

1.2. Descripción de la realidad problemática

En una sociedad cada vez más competitiva, debido a la globalización y otros factores, para estar acorde a estas exigencias se requiere de personas competentes en todo

ámbito, uno de estos, es ser competente en matemática, las cuales están presente en todo campo por ejemplo empresarial, político, financiero, tecnológico y en la vida cotidiana.

Actualmente existen estándares en el campo educativo, los cuales delimitan la competitividad entre los países, uno de los sistemas que evalúa los resultados educacionales es PISA que se encarga de evaluar competencias de matemática, lectura y en ciencias.

Tras un análisis comparativo desarrollado por el Ministerio de Educación (MINEDU) del gobierno peruano en el 2022, respecto a la competencia de matemática, Perú a nivel internacional es uno de los países que bajó en los resultados en relación al año 2018, en los exámenes internacionales de PISA 2022. Citado por MINEDU (2022) menciona, “En 2022, la media promedio del Perú en Matemática se redujo en 9 puntos respecto de 2018 (diferencia estadísticamente significativa)” (p.37). Los resultados obtenidos demuestran que en matemática la enseñanza y aprendizaje en matemática cayó en estos últimos años, demostrando una situación alarmante y de preocupación.

Asimismo, se ha determinado en el Perú, según MINEDU (2022) la existencia de una brecha de los resultados en el área de matemática entre la zona urbana y rural, “Los estratos privado muestra una medida promedio de 437, urbano de 401, público 475 y rural 345 por lo que los estratos privado y urbano reportan mejores resultados que los estratos público y rural” (p. 39). Este confirma la percepción de que si existe una diferencia marcada entre la educación urbano y rural. A partir de estos resultados se puede afirmar que es importante plantear nuevas estrategias innovadoras para mejorar la enseñanza aprendizaje en el área de matemática y otras áreas.

A nivel nacional se evalúa ECE para medir los logros de aprendizajes, aplicado a estudiantes de 2do y 4to grado en primaria y secundaria en las áreas de matemática, Comunicación y Ciencia y Tecnología, Estas evaluaciones están a cargo del MINEDU a través de la Oficina de Medición de la Calidad de los aprendizajes (UCM).

Según MINEDU (2019) los resultados de la ECE, el promedio en el área de matemática específicamente en el 4to grado, del año 2019 muestra que los estudiantes se encuentra en 34% en el nivel satisfactorio, 42% en proceso, 15.9% en inicio y 8.1 % previo al inicio, estos resultados nos demuestran que más de la mitad de los estudiantes no logra los aprendizajes esperados.

Según MINEDU (2019) los resultados muestran a nivel regional en el área de matemática, el 2019 los estudiantes alcanzaron el nivel satisfactorio 41.7%, 40.6% en proceso, 13.3% en inicio y 4.4% previo al inicio, se puede apreciar que más de la mitad de los estudiantes no alcanzaron los aprendizajes esperados.

A nivel de la Institución Educativa N° 50056 Tupac Amaru II los estudiantes al encontrarse en una zona rural presentan deficiencias en la resolución de problemas de cantidad del área de matemática, no resuelven satisfactoriamente ejercicios asignados en clase y tareas de reforzamiento, muestran dificultad en la comprensión, interpretación y deducción de problemas matemáticos, además no pueden medir, estimar y desarrollar conversiones de la masa de objetos y presentan bajo nivel en el razonamiento matemático. Debido al uso inadecuado de materiales didácticos y aplicación de estrategias por parte de los docentes, por otro lado, las sesiones de aprendizaje no son significativas ni responden a las necesidades de los estudiantes y existe escaso acompañamiento de los padres en el

aprendizaje de los estudiantes. Lo que genera bajo rendimiento en el área de matemática, pérdida de interés por el área y frustración en el proceso de aprendizaje generando algunas veces ausentismo injustificado a la Institución Educativa.

Frente a ello se propone en el proceso de enseñanza y aprendizaje en el área de Matemática para que el aprendizaje sea significativo y didáctico bajo la estrategia de la elaboración de un plan de negocio ajustado a la realidad de la zona de intervención en el que se combina este plan con la competencia resuelve problemas de cantidad, siendo este una estrategia que desarrolla la capacidad de resolución de problemas que parte de una situación vivencial.

Con este proyecto se logró no sólo una influencia significativa en la competencia resuelve problemas de cantidad, sino también el desarrollo de aptitudes y actitudes emprendedoras trascendentales para la vida laboral de los estudiantes.

1.3. Formulación del problema

1.3.1. Problema general

¿Cómo influye la elaboración del plan de negocio para el logro de la competencia resuelve problemas de cantidad en los estudiantes de 5to grado de Primaria de la Institución Educativa N° 50056 Tupac Amaru II Pomacanchi?

1.3.2. Problemas específicos

1. ¿Cómo influye la elaboración del plan de negocio para el logro de la capacidad traduce cantidades a expresiones numéricas en los estudiantes de primaria N° 50056 Tupac Amaru II, Pomacanchi?

2. ¿Cómo influye la elaboración del plan de negocio para el logro de la capacidad comunica su comprensión sobre los números y las operaciones en los estudiantes de primaria N° 50056 Tupac Amaru II, Pomacanchi?
3. ¿Cómo influye la elaboración del plan de negocio para el logro de la capacidad usa estrategias y procedimientos de estimación y cálculo en los estudiantes de primaria N° 50056 Tupac Amaru II, Pomacanchi?
4. ¿Cómo influye la elaboración del plan de negocio para el logro de la capacidad argumenta afirmaciones sobre las relaciones numéricas y las operaciones en los estudiantes de primaria N° 50056 Tupac Amaru II, Pomacanchi?

1.4. Justificación de la investigación

El siguiente trabajo se realizó con el fin de contribuir el logro de competencia resuelve problemas de cantidad del área de matemática.

1.4.1. Justificación Teórica

Uno de los objetivos de la educación según la Ley Nro 28044, (2003) es “Desarrollar actividades laborales y económicas que le permitan organizar su proyecto de vida y contribuir al desarrollo del país” (p.11). Dicho objetivo en su mayoría no se logra en la Educación básica regular, por ello se planteó esta estrategia de elaborar un plan de negocio el cual contribuirá a cumplir dicho objetivo.

Las estrategias según Nolasco, (2014) “Se definen como los procedimientos o recursos utilizados por los docentes para lograr aprendizajes significativos en los alumnos...el empleo de diversas estrategias de enseñanza permite a los docentes lograr un proceso de aprendizaje activo, participativo, de cooperación y vivencial” (s/p). En

ese sentido esta investigación reforzó más esta concepción, ya que el elaborar un plan de negocio requirió la participación activa y colaborativa entre estudiantes, así el aprendizaje permitió la movilización de las capacidades de la competencia resuelve problemas de cantidad de manera creativa, innovadora, competente y motivadora. Al analizar su efectividad, el plan de negocio puede convertirse en una estrategia eficaz para emplear en el proceso de enseñanza-aprendizaje en el área de matemática.

1.4.2. Justificación Práctica

Este trabajo investigativo se llevó a cabo con el fin de mejorar el logro de la competencia resuelve problemas de cantidad en niños de 5to grado de primaria, porque se observa que la mayoría de los niños está en el nivel, en inicio, por lo cual surge la necesidad de valerse de estrategias para mejorar sus aprendizajes. El elaborar un plan de negocio, requirió que los niños, analicen su entorno, realicen estimaciones, realicen proyecciones, presupuestos, entrevistas, análisis de datos, etc., todas estas acciones requirió el empleo de las expresiones y modelos matemáticos basados en la competencia resuelve problemas de cantidad, en consecuencia, los niños lograron movilizar sus capacidades, asimismo los niños y docentes trabajaron el área de matemática de manera activa y significativa.

1.4.3. Justificación Metodológica

Para evidenciar la efectividad de esta estrategia, se empleó la investigación pre-experimental tomando solo un grupo experimental, en este caso el 5to grado de primaria de la Institución Educativa N° 50056 Tupac Amaru II, en primera instancia se evaluó los aprendizajes en el área de matemática respecto a la competencia resuelve problemas

de cantidad para tener conocimiento de sus logros respecto a esta competencia a través de un pre-test, a partir de ello se desarrolló el plan de negocio por sesiones en base a un módulo de aprendizaje en función al logro de competencia planteada. Finalmente se evaluó el logro de esta competencia matemática a través de un post-test.

1.4.4. Justificación Social

La sociedad actual requieren ciudadanos competentes, con capacidad de solución y preparados para enfrentar diferentes retos laborales, políticos, sociales, económicos y emocionales, en esa línea se desarrolló el presente trabajo de investigación, cuyo objetivo fue el logro de la competencia resuelve problemas de cantidad, a través de la elaboración del plan de negocio sobre la crianza de cuyes, siendo de gran alcance porque no sólo logró el aprendizaje significativo del área de matemática sino que también aportó conocimientos y habilidades para emprender y mejorar el negocio de la crianza de cuyes que se encuentra inmerso en la realidad de los estudiantes, de esta forma permitiendo desarrollar competencias matemáticas y emprendedoras, propiciando así la calidad educativa y formando ciudadanos con mejores condiciones de vida preparados para enfrentar esta sociedad.

1.5. Objetivos de la investigación

1.5.1. Objetivo General

Determinar la influencia de la elaboración del plan de negocio para el logro de la competencia resuelve problemas de cantidad en estudiantes de la Institución Educativa N° 50056 Tupac Amaru II Pomacanchi.

1.5.2. Objetivos específicos

1. Determinar la influencia de la elaboración del plan de negocio para el logro de la capacidad traduce cantidades a expresiones numéricas en los estudiantes de primaria N° 50056 Tupac Amaru II, Pomacanchi.
2. Determinar la influencia de la elaboración del plan de negocio para el logro de la capacidad comunica su comprensión sobre los números y las operaciones en los estudiantes de primaria N° 50056 Tupac Amaru II, Pomacanchi.
3. Determinar la influencia de la elaboración del plan de negocio para el logro de la capacidad usa estrategias y procedimientos de estimación y cálculo en los estudiantes de primaria N° 50056 Tupac Amaru II, Pomacanchi.
4. Determinar la influencia de la elaboración del plan de negocio para el logro de la capacidad argumenta afirmaciones sobre las relaciones numéricas y las operaciones en los estudiantes de primaria N° 50056 Tupac Amaru II, Pomacanchi.

1.6. Delimitación de la investigación

La delimitación de este trabajo de investigación se aplicó en el ámbito educativo específicamente en el área de matemática en la competencia resuelve problemas de cantidad para lograr aprendizajes significativos a través de la elaboración un plan de negocio sobre la crianza de cuyes, esto se desarrolló de acuerdo al diseño pre-experimental donde se tiene un solo grupo, en esta investigación se eligió al 5to grado de primaria de la Institución Educativa N° 50056 Tupac Amaru II de Pomacanchi, comprendió una muestra de 24 estudiantes a quienes se tomó una prueba pre-test, luego se realizó 15 sesiones

conjuntamente con un módulo de aprendizaje sobre la crianza de cuy, seguidamente se dio otra prueba post-test.

1.7. Limitaciones de la investigación

- Poca información respecto a la investigación.
- Se brindó poco tiempo para el desarrollo de las sesiones.
- No se pudo realizar algunas sesiones en el campo de aplicación como por ejemplo en el galpón de cuyes.
- Falta de compromiso de algunos estudiantes y padres en la elaboración del plan de negocio.
- Efectos negativos del emprendimiento, creación de negocios informales generando evasión de impuestos que afecta a la economía y desarrollo del Perú.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL

2.1. Estado del arte de la investigación

2.1.1. Internacional

Lima (2023), desarrollo el trabajo investigativo de postgrado Matemáticas para la Educación Básica: El aprendizaje basado en proyectos y su relación con las competencias y habilidades matemáticas en alumnos de primer grado de la escuela secundaria general 12 de Octubre de Atltzayanca, Tlaxcala durante el ciclo escolar 2022-2023, su objetivo general fue utilizar el Aprendizaje Basado en Proyectos (ABP) como estrategia situada para consolidar los aprendizajes esperados, desarrollando habilidades y competencias en la educación secundaria en la asignatura de matemáticas. Cuya investigación es descriptiva de corte transversal con una muestra de 12 estudiantes. Obteniendo el siguiente resultado. La estrategia ideal para favorecer el desarrollo de competencias y habilidades matemáticas es el ABP, ya que provocó cambios sustantivos en el aula y pasó de un aprendizaje memorístico a un aprendizaje interactivo, dando como resultado que el 75% ha logrado adquirir el aprendizaje esperado, por otra parte, tres alumnos no lograron realizar todas las actividades, por ende, no lograron adquirir el aprendizaje como se tenía previsto representando estos el 25% y llegó a la conclusión respecto a su objetivo que se reconoció que una estrategia ideal para favorecer el desarrollo de competencias y habilidades matemáticas es el ABP, ya que provocó cambios sustantivos en el aula y pasó de un aprendizaje memorístico a un aprendizaje interactivo.

Castilla et ál.(2020) desarrollaron una investigación mixta que vinculó datos cuantitativos y cualitativos, de tipo cuasi-experimental y analítico: Emprendemat, su influencia en el desarrollo de competencias económica-financieras en la juventud de la región del Catatumbo, con el objetivo general de crear una estrategia pedagógica para fortalecer las competencias matemáticas de educación económica y financiera en estudiantes. La metodología que se realizó fue una prueba pre-test y post-test para identificar las habilidades de los estudiantes para enfrentarse a situaciones de la vida relacionadas con la educación económica y financiera que a la vez llevaron a evaluar competencias (decisión, administración y planeación), se utilizó un segundo instrumento entrevista relacionadas con la educación económica y financiera, para la implementación de la propuesta se aplicaron varios talleres distribuidos en las fases de análisis de concepciones, diseño de propuesta y, análisis de resultados. Al realizar una relación comparativa en resultados de pre-test y el post-test hubo una diferencia significativa en puntajes pretest y posttest, $p < 0.05$, lo que significa que la estrategia didáctica mejoró el pensamiento crítico, matemático, económico; permitió avances en la aplicación de la matemática financiera, así como, mejora en estrategias de planeación, organización y toma de decisiones basada en evidencias para iniciar emprendimientos, induciéndoles a implementaciones de mejora continua y gestión de calidad, se comprueba la efectividad de la educación financiera y económica como estrategia didáctica para el aprendizaje de matemática. Su primera conclusión fue el EMPRENDEMAT influye en el desarrollo del pensamiento matemático, financiero y creativo de los estudiantes sujetos de estudio. Las estrategias aplicadas mejoran el rendimiento

académico en matemáticas, fortalece las competencias educativas económicas y financieras, así como las habilidades técnicas utilizadas en la administración y gerencia de una idea de negocio; genera estados de flujo en los estudiantes caracterizados por su alta motivación, toma de decisiones basadas en evidencias, concentración, interés, creatividad, curiosidad y capacidad de síntesis.

2.1.2. Nacional

Arias (2021), desarrollo el trabajo investigativo postgrado para optar grado académico de Maestro en Psicología Educativa denominado: Aprendizaje basado en proyectos para mejorar competencias matemáticas en estudiantes de secundaria de una institución educativa pública de Huanta, 2021. Su objetivo general fue determinar la influencia del aprendizaje basado en proyectos en la mejora de competencias matemáticas, lo cual se concreto con una investigación aplicada con un diseño pre experimental, su muestra conto con 17 estudiantes, llegando a su segunda conclusión: La influencia del aprendizaje basado en proyectos en la competencia resuelve problemas de cantidad es positiva, ya que al comparar los valores de pre test y pos test se vieron diferencias significativas y el programa aplicado fue efectivo, se logró comprobar la hipótesis alterna, ya que esta metodología de aprendizaje basado en proyectos mejora significativamente dicha competencia en los estudiantes dando los siguientes resultados en el post test se evidencia que ningún estudiante se encuentra en inicio, el 46.2% de estudiantes se encuentran en proceso, el 30.8% de estudiantes se localizan en logro previsto y los estudiantes que se encuentran en logro destacado representan el 23%. Asimismo afirma en su conclusión que se logró determinar el objetivo principal, ya que en los

estudiantes participantes de esta investigación, se evidencia la influencia positiva de la metodología educativa aprendizaje basado en proyectos y la mejora de las competencias matemáticas, en ese sentido se corrobora con los aportes teóricos sobre el tema, se valida que los proyectos de aprendizaje deben surgir de situaciones reales que generen interés y compromiso por parte de los estudiantes para un aprendizaje significativo, esta metodología educativa es una alternativa efectiva para el abordaje del currículo ya que se ciñe al enfoque por competencias resultando apropiado para la enseñanza de la matemática.

2.1.3. Local

Ochoa (2019), ejecuto el trabajo de investigación pregrado para optar el título profesional de Licenciatura, el cual titula: Motivación personal y capacidades emprendedoras de los estudiantes del nivel de Educación secundaria del Centro Rural de formación en alternancia Otyarira Oneakotana Enkanirira de la Comunidad de Yomentoni, distrito de Echarate, provincia de la Convención, Cusco 2018. El objetivo principal de este estudio fue determinar la relación de la motivación personal con las capacidades emprendedoras de los estudiantes, esta investigación se plasmó con un investigación descriptivo correlacional de diseño no experimental, con una muestra de 39 estudiantes, sostuvo su primera conclusión, los resultados validan la relación de la motivación personal de los estudiantes del nivel de educación secundaria con el desarrollo de sus capacidades emprendedoras en el CFRA Otyarira Oneakotana Enkanirira, donde es posible obtener un mejor despliegue de las capacidades tales como la iniciativa, autoconfianza, creatividad, perseverancia, toma de decisiones y responsabilidad social cuando existe un interés

propio que nace del estudiantes por lograr desarrollar forma óptima el proyecto productivo del cual se hace cargo, específicamente es necesario que los docentes se enfoquen en la motivación intrínseca, haciendo notar la diferencia de la motivación extrínseca.

Aragon y Tacuri (2019), elaboraron su trabajo de investigación pregrado para optar el título profesional de Licenciatura, titulada: Desarrollo de proyectos productivos y capacidades emprendedoras de los estudiantes del centro rural de formación en alternativa Waynakunaq Rikcharinan Wasi de la comunidad de Muñapata, provincia de Quispicanchis-Cusco. El objetivo principal fue determinar el nivel de relación entre el desarrollo de proyectos productivos y las capacidades emprendedoras, dicha investigación se elaboró con un investigación descriptivo correlacional de diseño no experimental y transversal, con una muestra de 77 estudiantes, y tuvieron como primera conclusión que los resultados determinan la relación que existe entre el desarrollo de proyectos productivos y las capacidades emprendedoras, donde uno de los objetivos primordiales de la educación en alternativa es generar el emprendimiento y la inserción laboral de los jóvenes de las zonas rurales a través de la implementación y ejecución de proyectos productivos, lo cual es desarrollado por los estudiantes del nivel de educación secundaria, que en el desarrollo se debe exponer aquellas habilidades y capacidades que le permitan emprender y generar sus propios ingresos, en este contexto se hace necesario que los proyectos productivos deben generar el desarrollo de sus capacidades y habilidades de emprendimiento, de tal forma que en el proceso de ejecución de los

proyectos productivos se debe forjar la autoconfianza, creatividad, innovación, perseverancia el trabajo en equipo y responsabilidad social.

2.2 Bases teóricas

2.2.1 Teoría de Aprendizaje

La teoría de Lev Vigotsky está enfocada en que el estudiante aprende del medio que lo rodea y es pieza fundamental para su aprendizaje, Vigotsky citado por Chaves (2001), señala:

Que, en el desarrollo psíquico del niño y la niña toda función aparece en primera instancia en el plano social y posteriormente en el psicológico, es decir se da al inicio a nivel intersíquico entre los demás y posteriormente al interior del niño y de la niña en un plano intrapsíquico, en esta transición de afuera hacia dentro se transforma el proceso mismo, cambia su estructura y sus funciones. (p. 60)

Se puede indicar que los niños aprenden de lo que perciben en su medio luego al interiorizar estos aprendizajes se desenvuelven autónomamente, por ello para que el aprendizaje se eficiente y efectivo los docentes deben desarrollar el proceso de enseñanza aprendizaje de acuerdo al contexto que se encuentran los niños, para que los aprendizajes sean significativos.

También según esta teoría Chaves (2001), menciona que:

Dentro de esta teoría se percibe al infante como un ente social, activo, protagonista y producto de múltiples interrelaciones sociales en las que ha participado a lo largo de su vida. El infante es una persona que reconstruye el

conocimiento, el cual primero se da en el plano interindividual y posteriormente en el plano intraindividual para usarlo de manera autónoma. (p. 63)

2.2.2. Plan de negocio

Para elaborar o replantear un negocio es necesario una herramienta de dirección, el cual nos permita tener claro nuestras metas, objetivos que se desea lograr con el emprendimiento asimismo un punto clave es saber si el negocio será rentable, y si el emprendimiento está en marcha el hecho es reconocer las deficiencias existentes, para luego mejorar los procesos que requieran, de ahí la importancia de contar con un plan de negocio.

Según Dominguez (2019), menciona que el desarrollo del plan de negocio ayuda a

Definir con claridad qué se va a ofrecer al mercado, cómo se hará, a quién se le va a vender, cómo se va a vender y de qué forma se va a generar ingresos. Es una herramienta de análisis que permitirá saber quién eres, cómo lo haces, a qué costo, con qué medios y qué fuentes de ingresos vas a tener. (p.24)

Como menciona Dominguez, el plan de negocio no solo nos ayuda a identificar nuestro público o mercado objetivo, sus condiciones, necesidades e intereses, sino que nos permite precisar quienes somos, con qué recursos contamos, como es nuestro proceso de comercialización, nuestras fuentes de recursos financieros y cuanto se obtendrá por nuestro emprendimiento, todos estos aspectos determinarán el valor de nuestra idea de negocio.

También Joanidis (2017), asevera que el plan de negocio demanda 3 conceptos básicos como son:

*Los fines, El fin es a lo que se quiere llegar, es la esencia de aquello que se quiere encarar.

*El medio, es todo aquello que tenemos que poner en práctica para llegar a los fines. Son proyectos, acciones, operaciones, que nos llevan a concretar dicho fin.

*Los recursos, es todo aquello que necesita la organización para poder instrumentar los medios para alcanzar el fin. (p. 34-35)

El elaborar un plan de negocio requiere de estos 3 conceptos como menciona Joanidis, porque esto le dará viabilidad a nuestra idea de negocio asimismo de ello dependerá la marcha y el éxito de la empresa.

Además, Joanidis (2017), resalta que;

De la mano de la planificación está el análisis... Al analizar las situaciones, vemos todas las aristas de un problema, vemos la mayor cantidad posible de variables y entonces podemos tomar una decisión con más información o al menos con un mayor análisis de las alternativas (p.35).

Una ventaja del plan de negocio es que nos dará un panorama amplio sobre el negocio que se desea emprender, como que recursos serán necesarios para el producto o servicio, conocimiento de la oferta y demanda, así como de posibles limitaciones que puedan presentarse para dicho negocio, toda la información

brindada a través del plan de negocio será de gran contribución para analizar y tomar decisiones acertadas y objetivas.

Cabe señalar que antes de realizar un plan de negocio es de vital importancia tomar en cuenta:

El mercado

Para iniciar un emprendimiento es necesario contemplar el mercado que según Gomez (2006) menciona que es un “conjunto de mecanismos a través de los cuales entran en contacto los compradores y vendedores de un bien para comercializarlo” (p. 5). Para iniciar un negocio es indispensable identificar el espacio donde se desarrollará el emprendimiento siendo este físico o virtual, asimismo determinar la oferta y demanda.

La oferta

La oferta conforman todas las personas que brindan un producto o servicio a los clientes, por lo que es importante ya que permite saber quienes ofrecen el mismo producto o servicio que se desea vender, según Gomez (2006) son las “Unidades de un bien ofrecidas por el productor/vendedor a un determinado precio” (p. 15). Es relevante evaluar quienes son los ofertantes en el rubro que se desea emprender esto para estar medir nuestra competitividad en cuanto a precio, calidad, rentabilidad, proveedores y demás factores para tener éxito en el emprendimiento.

precio.

La demanda

La demanda es lo que requieren o necesitan los clientes o consumidores según Gomez (2006) son “Las distintas cantidades de un determinado bien que los consumidores desean adquirir a los diferentes precios” (p. 6). Para un emprendimiento se debe estar atento a las demandas de los futuros clientes se debe evaluar sus necesidades e intereses, para poder ser pertinentes al ofrecer un producto o servicio de acuerdo a sus expectativas y brindar productos o servicios de calidad.

Idea de negocio

Todo negocio ya sea de productos o servicios, se origina primero en una idea de negocio el cual surge a través de identificar una necesidad no cubierta por el mercado o no cumple las expectativas del cliente, dicha idea se convertirá en un negocio si solo se ejecuta, de acuerdo con Fernandez citado por Dominguez (2019), afirma que para concebir una idea de negocio es necesario responder a tres preguntas:

-¿De qué será la empresa? Para ser empresario se necesita un producto o servicio que satisfaga una necesidad y una razón social o sociedad mercantil para comercializarlo, por ello, se debe hacer un previo análisis de qué se quiere ofrecer y de qué manera se planea hacerlo.

-¿Quiénes serán los clientes? Si ya se tiene claro lo que se quiere vender o el servicio que se desea ofrecer, el siguiente paso es determinar a quién se quiere llegar, es decir, el público objetivo.

-¿Cómo voy a ofrecer mis productos? Una vez que ya se tiene claro quiénes serán los clientes, y lo que se va a vender, se podrá determinar cómo se va a hacer, por ejemplo, en una tienda, Internet, puerta a puerta o desde casa. (p.12)

Una vez que se forjó la idea de negocio, para que esta tenga lineamientos claros, medibles y alcanzables; enseguida se desarrollará el plan de negocio.

2.2.2.1 Estructura del plan de negocio

Para elaborar el plan de negocio tiene una estructura según Dominguez (2019), contiene:

1. Desarrollo de la idea de negocio y modelo de negocio, a su vez involucra los siguientes aspectos.

-Modelo de negocio, es una herramienta precisa que de manera evidente brinda un análisis de la razón de ser de la empresa.

-Propuesta de valor, responde a tres preguntas: ¿Cómo la empresa, producto o servicio soluciona el problema o necesidad de tu cliente? ¿Qué beneficios debe esperar el cliente de tu servicio? ¿Por qué te debe elegir y no a tu competencia? ¿Cuál es tu valor diferencial?

-Actividades clave, estas van direccionadas a establecer y brindar propuestas de valor, captar mercados, conservar la relación con los clientes y generar ingresos.

-Resumen ejecutivo, expone en qué se fundamenta el negocio de modo general y sencilla, la viabilidad del negocio.

-**Misión**, expresa la razón de ser de toda empresa.

-**Visión**, propone lo que la empresa desea lograr en un futuro, se plantea a tres o cinco años, hacia dónde se quiere llegar.

-**Valores**, comprende la filosofía de una empresa para lograr el éxito.

-**Ventaja competitiva**, es el valor diferenciado del producto o servicio, en relación con otros del mercado.

-**Objetivos**, Es el fin que se anhela lograr y dirige los recursos y esfuerzos para realizar la misión.

-**Estrategias**, Es un análisis de las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas de la empresa, producto o servicio que ofrecemos.

-**FODA** Es un análisis de las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas de la empresa, producto o servicio que ofrecemos.

-**Normatividad y base legal**, comprende el marco legal de una empresa abarca normas y reglamentaciones.

2. **Módulo de Administración**, comprende

-**Clientes**, son los que necesitan nuestro producto o servicio.

-**Tamaño del mercado**, es determinar a los quienes compraran nuestros productos o servicios que ofrecemos”.

-**Segmentación de mercado**, es reconocer el público objetivo.

-**Ubicación del negocio** Es el lugar propicio para el desarrollo de la empresa tomando en cuenta, clientes, proveedores, etcétera.

-Canales de distribución, reconoce el canal de distribución.

-Análisis de la competencia, es una fase del estudio de mercado de una empresa.

-Relación con los clientes Es el trato con los clientes y conservar un vínculo óptimo.

-Publicidad y promoción son las formas para dar a conocer el servicio/producto.

-Posibilidades de desarrollo de nuevos negocios Son las diferentes opciones que posee un negocio para prosperar y ampliar.

3. Módulo de producción, abarca

-Proveedores son empresas que proveen bienes que requerimos para entregar nuestros productos a nuestros clientes.

-Requerimientos de espacio Es el espacio que se demanda para desarrollar el proceso de producción o servicios.

-Inversión en equipo y maquinaria Es la maquinaria y equipo que se necesita para para entregar de manera oportuna y con calidad los productos o servicios.

-Descripción de los materiales de producción es la determinación de los materiales o herramientas que necesitamos para brindar de manera adecuada y con calidad los productos o servicios.

-Diagramas de flujo Es un bosquejo que permite visualizar como se realizaran los procesos.

4. Módulo de personal comprende:

-Reclutamiento y selección de personal Es el estudio de los atributos que debe tener cada colaborador.

-Contratación e inducción de personal, son las clausulas con las cuales se contrata al personal sin faltar la Ley del Trabajo, y también se describe concerniente al trabajo.

-Capacitación es brindar conocimientos y habilidades a los colaboradores para que elaboren sus actividades con alto índice de calidad.

-Evaluación del desempeño, es establecer aspectos para incentivar los esfuerzos y dedicación de cada colaborador.

5. Módulo financiero está conformado por

-Estructura de costos y gastos Son estrategias y tácticas que logran proponer precios competitivos, a través de la deducción de costos y gastos.

-Estado de resultados Es una herramienta que muestra si se obtuvieron pérdidas o ganancias en determinados tiempos.

-Flujo de ingresos y egresos, es un estado financiero que proporciona analiza- cuánto dinero entra y sale del negocio y se muestra de manera periódica.

-Balance general Es un estado financiero que permite examinar cómo se encuentra la situación financiera de la empresa en un tiempo dado. (p. 24-28)

2.2.2.2. Importancia del plan de negocio

El plan de negocio puede tener varias estructuras, el que se presentó anteriormente es uno completo, pero pueden ser más simples; cabe indicar que el plan de negocio según el Instituto Peruano de Evaluación, Acreditación y Certificación de calidad de la Educación Básica (IPEBA, 2013) “El instrumento más poderoso para crear una empresa es la teoría y la práctica de elaborar un plan de negocio” (p. 91). Por ende, elaborar el plan de negocio es el soporte para emprender.

Entonces resulta importante elaborar un plan de negocio que no solo es escribir lo que uno necesita para emprender, sino que para elaborarlo requiere una investigación previa que será un respaldo a nuestros objetivos, también IPEBA (2013) indica que

La filosofía básica del plan de negocio, y no por sencilla menos potente, es que una persona que quiere poner una empresa, tiene que tener la capacidad de crearla primero en el papel; si no es capaz de crearla en el papel, seguramente no le va a ir muy bien en la práctica. (p. 91)

Esta aseveración es real ya que según estudios realizados respecto a los emprendimientos muchos de ellos no tienen sustento en el tiempo, sino que solo duran meses o años, esto debido que los negocios inician empíricamente, así lo informa Rumbo Económico (2023) “Es relevante revisar la durabilidad y proyección de éxito de estos negocios. El último informe técnico de Demografía

Empresarial de INEI revela que en realidad son muy pocos los que logran subsistir más de un año” (p. 1).

2.2.2.3. Características del plan de negocio

El plan de negocio es un documento orientador para toda persona que quiera emprender o mejorar su negocio, asimismo presenta características que según Agila et ál. (2018) son los siguientes:

- ❖ Definir diversas etapas que faciliten la medición de sus resultados.
- ❖ Establecer metas a corto y mediano plazos.
- ❖ Definir con claridad los resultados finales esperados.
- ❖ Establecer criterios de medición para saber cuáles son sus logros.
- ❖ Identificar posibles oportunidades para aprovecharlas en su aplicación.
- ❖ Involucrar en su elaboración a los ejecutivos que vayan a participar en su aplicación.
- ❖ Nombrar un coordinador o responsable de su aplicación.
- ❖ Prever las dificultades que puedan presentarse y las posibles medidas correctivas.
- ❖ Tener programas para su realización.
- ❖ Ser claro, conciso e informativo. (p. 4)

2.2.2.4. Emprendimiento educativo

El Perú es un país emprendedor, muchos de los peruanos se encaminaron en esta vía debido a la necesidad, descubriendo sus habilidades y capacidades en la práctica del negocio, esta realidad podría cambiar si en la Educación Básica Regular

se adquiriría dichas habilidades, sería de gran ayuda para los estudiantes y para el País ya que los negocios son un gran impulsor para la economía de nuestra patria.

Según El Rumbo Economico (2023)

El Perú aún es reconocido como el cuarto país con más emprendedores en el mundo, según el estudio de Ipsos Global Advisor del 2023 que considera a más de 5.5 millones de peruanos registrados, quienes continúan apostando por una independencia al modelo tradicional de trabajo. (p.1)

Podemos afirmar que la actividad económica donde más peruanos están imbuidos es el emprendimiento por lo que es necesario que los niños y jóvenes adquieran cualidades, habilidades y conocimientos sobre los negocios, lo cual coadyuvara en su vida futura. Asimismo, Rumbo Economico (2023) señala que “Este 2023 por las cifras de la Cámara de Comercio de Lima (CCL), en las que se resalta que 4 de cada 10 peruanos entre 18 y 64 años es empresario o propietario de una nueva empresa” (p. 1). Las cifras señaladas demuestran que hay una necesidad de la educación empresarial que ayude a los niños y adolescentes que en un futuro estarn inmersos en el mundo empresarial por consiguiente de acuerdo a Rumbo Economico (2023), “La educación complementaria es una alternativa bastante atractiva para desarrollar una cultura emprendedora donde se busque potenciar habilidades como el pensamiento crítico, la creatividad y la resolución de problemas” (p.1). Estas habilidades son parte de los enfoques de la Educación Basica Regular.

El emprendimiento no solo podría convertirse en una herramienta para el desarrollo del país por ende un sustento económico para los futuros niños y jóvenes del país, sino que puede contribuirles de antemano adquirir cualidades para enfrentarse a la sociedad, así también el emprendimiento según Paternina “Desde un enfoque de desarrollo humano integral, permite a la comunidad educativa construir conocimientos y desarrollar hábitos, actitudes y valores necesarios para generar acciones orientadas al mejoramiento personal y a la transformación del entorno y de la sociedad” (2018, p.2). Este desarrollo a través del emprendimiento es lo que busca la Educación Peruana que el niño se forme integralmente por lo es una estrategia de gran validez para los niños y adolescentes del país.

A lo largo de los años se sabe que los adolescentes al culminar la Educación Básica Regular no se sienten preparados para enfrentarse al mundo laboral, a pesar de ello se encuentran en la necesidad de sumergirse en el mundo laboral, y muchas veces se frustan y sienten que el colegio no les enseñó a prepararse para la realidad, por ello de acuerdo a Paternina El emprendimiento logra “orientar el elemento vocacional y, el proyecto de vida, y desde estas bases aumentar las oportunidades derivadas del proceso formativo, donde las personas adquieran herramientas conceptuales y procedimentales útiles para su interacción con el medio” (2018, p.2). Se vislumbra que el emprender ayuda no solo a adquirir habilidades sino que orienta a los estudiantes acerca de su devenir profesional y brinda herramientas no solo de conocimiento sino lo práctico trascendentales para interactuar con la sociedad.

La educación peruana tiene el objetivo de desarrollo de capacidades emprendedoras y se plasma en uno de los perfiles de egreso de la EBR según el MINEDU(2017) “El estudiante gestiona proyectos de emprendimiento económico o social de manera ética, que le permiten articularse con el mundo del trabajo y con el desarrollo social, económico y ambiental del entorno”(p. 17), dicho perfil se puede concretar a través del área curricular de Educación para el trabajo, de acuerdo a MINEDU (2010) sus propósitos son:

- Desarrollar en los estudiantes competencias laborales para ejercer una función productiva y empresarial en una actividad económica del país.
- Desarrollar capacidades y actitudes para el emprendimiento, la creatividad y la polivalencia, lo que permitirá a los egresados generar su propio puesto de trabajo y capitalizar las oportunidades que brinda el mercado global.
- Dotar a los estudiantes de una base científica y tecnológica que les permita, no solo enfrentar los cambios, sino también su movilización en el mercado laboral dentro de un sector productivo o familia profesional. (p, 12)

Es posible cumplir dichos propósitos con el plan de negocio propuesto en esta investigación, como se mencionó anteriormente el país es emprendedor, por lo que es de relevancia inculcar a los estudiantes desde el nivel primario en estos

campos educativos que serán para el beneficio no sólo de ellos, sino de su familia y sociedad.

2.2.2.5. Los 5 argumentos para implementar la educación emprendedora

Los argumentos para que se implante la educación emprendedora en la Educación Básica Regular según IPEBA (2013) son los siguientes:

1. Perú es un país emprendedor, una realidad admitida internacionalmente. En toda la superficie nacional se crean alrededor de 130,000 empresas cada año, pero la gran parte de ellas son microempresas informales y de subsistencia que no pueden brindar ingresos convenientes a sus dueños ni trabajadores. El sistema educativo no colabora en nada por cambiar o impedir la formación de varias empresas sin rendimiento cada año, solo desconocen tales hechos, y aumenta la realidad de miseria e informalidad.
2. El establecimiento de nuevas empresas, especialmente si son innovadoras, es fundamento de desarrollo económico y social, en todos los países. Se ha comprobado históricamente que los países que más han progresado son los más innovadores y emprendedores.
3. Según la UNESCO para la educación mundial, de acuerdo al “Informe Delors”, se propuso que uno de los cinco pilares para

alcanzar una educación para debe estar acorde a las exigencias del siglo XXI, y es el “aprender a emprender”.

4. Es conveniente crear una organización fructífera y una economía asentada en una extensa clase media productiva y empresarial, logrando la propagación de pequeñas y medianas empresas (PYME), así también la creación continua de empresas por jóvenes.
5. Predisponer a las futuras generaciones para afrontar situaciones que delimitan y obstaculizan el pensamiento complejo y crítico como los medios de comunicación. Una educación emprendedora que ofrezca una notable autonomía en las decisiones de los jóvenes, y que obtenga una actitud más crítica y rebelde. (p.7-8)

Uno de los objetivos de la educación según la Ley Nro 28044 es “Desarrollar actividades laborales y económicas que le permitan organizar su proyecto de vida y contribuir al desarrollo del país” (2003, p.11).

2.2.3. Competencia resuelve problemas de cantidad

2.2.3.1. Área Curricular de Matemática

La matemática es un área que está incluido dentro de Educación Básica Regular, es un área de importancia en la formación de todo niño, no solo es vital para el logro de aprendizajes dentro del centro educativo, sino para la vida cotidiana y formación profesional de los niños.

Según MINEDU (2017), la matemática es una

Actividad humana y ocupa un lugar relevante en el desarrollo del conocimiento y de la cultura de las sociedades... sustenta una creciente variedad de investigaciones en las ciencias, las tecnologías modernas y otras, las cuales son fundamentales para el desarrollo integral del país. (p. 230)

La matemática es la base de las demás ciencias, asimismo ser competente en esta área permitirá que, a través de las ciencias, un país logre su desarrollo en todos los campos. Nuestro país necesita un desarrollo más progresivo, por lo que la formación de los futuros ciudadanos en esta área es de gran importancia.

También el MINEDU (2017), menciona que el aprendizaje en matemática contribuye a formar ciudadanos capaces de buscar, organizar, sistematizar y analizar información, para entender e interpretar el mundo que los rodea, desenvolverse en él, tomar decisiones pertinentes y resolver problemas en distintas situaciones, usando de forma flexible estrategias y conocimientos matemáticos. (p. 230)

El logro de aprendizajes en esta área permitirá que los niños adquieran competencias y capacidades que los ayudarán afrontar situaciones en su diario vivir y su vida futura. El enfoque de esta área es la resolución de problemas.

2.2.3.2. Matemática en zona rurales

Las matemáticas en zonas rurales muestran resultados preocupantes que no solo son debido a la pandemia, sino que siempre fue una preocupación para la educación peruana, según INFOBAE

El Ministerio de Educación, presentó los resultados de la Evaluación Muestral de Estudiantes (EM) 2022. Estos hallazgos, en el nivel satisfactorio, revelaron que en el 4to grado de primaria solo el 12.2 % de estudiantes lograron aprendizajes en lectura y solo el 11.3 % en matemática... Estos resultados son más bajos que la EM 2019 y las brechas entre estudiantes de IE urbanas y rurales se han incrementado en favor de las primeras. (2023, p. 1)

En estos resultados se puede ver que en el nivel primaria de zonas rurales respecto al área de matemática se demuestra que más de la mayoría de los niños no logran el nivel satisfactorio. Es una realidad latente el cual se debe mejorar a través de estrategias que van acorde a sus necesidades y realidad de los estudiantes que se encuentran en zonas rurales.

Además de acuerdo al INFOBAE señala que la educación debe estar centrada

En las y los niños, y sus familias, reconociendo sus necesidades y fortaleciendo el abanico de potencialidades que tiene para crecer y desarrollarse integralmente. Por lo tanto, es importante desplegar esfuerzos en ofrecer proyectos educativos contextualizados, dentro y fuera de las escuelas y con el trabajo articulado de los actores involucrados para valorar y reforzar las identidades culturales, ofreciendo estrategias e instrumentos que puedan gestionar en la

construcción y realización de sus propios proyectos de vida. (2023, p.1)

Dicha información señala que la educación en zonas rurales deben ser conforme a la realidad conociendo sus necesidades, potencialidades para luego integrarlos en proyectos educativos contextualizados, los cuales lograrán un aprendizaje significativo, por ende mejorar los resultados presentados en el área de matemática.

2.2.3.3. Competencia del área curricular de matemática

Según Alsina (2018), la competencia matemática “Es la habilidad para utilizar de forma comprensiva y eficaz los conocimientos matemáticos aprendidos en la escuela en todas las situaciones de la vida cotidiana en las que dichos conocimientos son necesarios” (p.11). Como menciona el autor ser competente es actuar de manera hábil y eficaz en situaciones de la vida cotidiana, y esto será posible solo si los niños dominen conocimientos matemáticos y puedan actuar según el contexto.

Según el Ministerio de Educación de Perú afirma que para el logro de los aprendizajes el área de Matemática es imprescindible desarrollar competencias que de acuerdo a MINEDU, es “La facultad que tiene una persona de combinar un conjunto de capacidades a fin de lograr un propósito específico en una situación determinada, actuando de manera pertinente y con sentido ético” (2017, p. 21). Acorde al MINEDU un niño alcanzará ser competente cuando movilice las capacidades según los escenarios a los que

se presente el niño, su actuar deber ser idóneo. Esta facultad se desarrollará durante toda la Educación Básica Regular tanto en el nivel primario y secundario. Las competencias son 4, en esta investigación se desarrollará una competencia que es el siguiente acorde a MINEDU.

2.2.3.4. Competencia resuelve problemas de cantidad

Según MINEDU

Consiste en que el estudiante solucione problemas o plantee nuevos problemas que le demanden construir y comprender las nociones de número, de sistemas numéricos, sus operaciones y propiedades.

Además, dotar de significado a estos conocimientos en la situación y usarlos para representar o reproducir las relaciones entre sus datos y condiciones. Implica también discernir si la solución buscada requiere darse como una estimación o cálculo exacto, y para ello selecciona estrategias, procedimientos, unidades de medida y diversos recursos. El razonamiento lógico en esta competencia es usado cuando el estudiante hace comparaciones, explica a través de analogías, induce propiedades a partir de casos particulares o ejemplos, en el proceso de resolución del problema. (2017, p. 232)

2.2.3.5 Capacidades

Esta competencia implica la combinación de las capacidades que como señala MINEDU “Son recursos para actuar de manera competente. Estos recursos son los conocimientos, habilidades y actitudes que los

estudiantes utilizan para afrontar una situación determinada” (2017, p. 30).

El hecho de poseer dichos recursos garantizará la competencia de los estudiantes, como se muestra no solo importa los conocimientos sino las habilidades que los niños puedan desarrollar o tener como talentos, así las actitudes también son importantes. La competencia resuelve problemas de cantidad comprende 4 capacidades, que de acuerdo a MINEDU son

-Traduce cantidades a expresiones numéricas: es

transformar las relaciones entre los datos y condiciones de un problema a una expresión numérica (modelo) que reproduzca las relaciones entre estos; esta expresión se comporta como un sistema compuesto por números, operaciones y sus propiedades. Es plantear problemas a partir de una situación o una expresión numérica dada. También implica evaluar si el resultado obtenido o la expresión numérica formulada (modelo), cumplen las condiciones iniciales del problema.

-Comunica su comprensión sobre los números y las

operaciones: es expresar la comprensión de los conceptos numéricos, las operaciones y propiedades, las unidades de medida, las relaciones que establece entre ellos; usando lenguaje numérico y diversas representaciones; así como leer sus representaciones e información con contenido numérico.

-Usa estrategias y procedimientos de estimación y cálculo:

es seleccionar, adaptar, combinar o crear una variedad de estrategias, procedimientos como el cálculo mental y escrito, la estimación, la aproximación y medición, comparar cantidades; y emplear diversos recursos.

-Argumenta afirmaciones sobre las relaciones numéricas y

las operaciones: es elaborar afirmaciones sobre las posibles relaciones entre números naturales, enteros, racionales, reales, sus operaciones y propiedades; basado en comparaciones y experiencias en las que induce propiedades a partir de casos particulares; así como explicarlas con analogías, justificarlas, validarlas o refutarlas con ejemplos y contraejemplos. (2017, p. 232)

2.2.3.6. Desempeños de quinto grado de primaria

Cabe resaltar que para desarrollar dichas capacidades es necesario desarrollar los desempeños que conforme a MINEDU “Son descripciones específicas de lo que hacen los estudiantes respecto a los niveles de desarrollo de las competencias (estándares de aprendizaje). Son observables en una diversidad de situaciones o contextos” (2017, p.38). Los desempeños nos permitirán concretizar el logro de las competencias, porque se podrá visualizar la combinación de las capacidades y también será posible su medición, para la presente investigación se elegirá las que corresponde al 5to grado de primaria, de acuerdo al MINEDU (2017), son los siguientes.

Cuando el estudiante resuelve problemas de cantidad y se encuentra en proceso hacia el nivel esperado del ciclo V, realiza desempeños como los siguientes:

- Establece relaciones entre datos y una o más acciones de agregar, quitar, comparar, igualar, reiterar, agrupar y repartir cantidades, para transformarlas en expresiones numéricas (modelo) de adición, sustracción, multiplicación y división con números naturales, y de adición y sustracción con decimales.

- Establece relaciones entre datos y acciones de dividir la unidad o una cantidad en partes iguales, y las transforma en expresiones numéricas (modelo) de fracciones y de adición, sustracción y multiplicación de estas.

- Expresa con diversas representaciones y lenguaje numérico (números, signos y expresiones verbales) su comprensión de:

- El valor posicional de un dígito en números de hasta seis cifras, al hacer equivalencias entre decenas de millar, unidades de millar, centenas, decenas y unidades; así como del valor posicional de decimales hasta el décimo, su comparación y orden.
- Los múltiplos de un número natural y la relación entre las cuatro operaciones y sus propiedades (conmutativa, asociativa y distributiva).

- La fracción como parte de una cantidad discreta o continua y como operador.
- Las operaciones de adición y sustracción con números decimales y fracciones.
- Emplea estrategias y procedimientos como los siguientes:

- Estrategias heurísticas.

- Estrategias de cálculo: uso de la reversibilidad de las operaciones con números naturales, estimación de productos y cocientes, descomposición del dividendo, amplificación y simplificación de fracciones, redondeo de expresiones decimales y uso de la propiedad distributiva de la multiplicación respecto de la adición y división.

- Mide, estima y compara la masa de los objetos (kilogramo) y el tiempo (décadas y siglos) usando unidades convencionales (expresadas con naturales, fracciones y decimales); y usa multiplicaciones o divisiones por múltiplos de 10, así como equivalencias, para hacer conversiones de unidades de masa y tiempo.

- Realiza afirmaciones sobre las relaciones (orden y otras) entre números naturales, decimales y fracciones; así como sobre relaciones

inversas entre operaciones, las cuales justifica con varios ejemplos y sus conocimientos matemáticos.

- Justifica su proceso de resolución y los resultados obtenidos.

(2017, p. 240- 241)

2.3. Marco conceptual

Plan de negocio

Definir con claridad qué se va a ofrecer al mercado, cómo se hará, a quién se le va a vender, cómo se va a vender y de qué forma se va a generar ingresos. Es una herramienta de análisis que permitirá saber quién eres, cómo lo haces, a qué costo, con qué medios y qué fuentes de ingresos vas a tener. Según Dominguez (2019)

Educación Empresarial

La educación empresarial desde un enfoque de desarrollo humano integral, permite a la comunidad educativa construir conocimientos y desarrollar hábitos, actitudes y valores necesarios para generar acciones orientadas al mejoramiento personal y a la transformación del entorno y de la sociedad” conforme a Paternina (2018)

Matemática

La matemática es una actividad humana y ocupa un lugar relevante en el desarrollo del conocimiento y de la cultura de las sociedades... sustenta una creciente variedad de investigaciones en las ciencias, las tecnologías modernas y

otras, las cuales son fundamentales para el desarrollo integral del país. De acuerdo a MINEDU (2017)

Competencia matemática

La competencia matemática “Es la habilidad para utilizar de forma comprensiva y eficaz los conocimientos matemáticos aprendidos en la escuela en todas las situaciones de la vida cotidiana en las que dichos conocimientos son necesarios” Según Alsina (2018).

Competencia resuelve problemas de cantidad

Consiste en que el estudiante solucione problemas o plantee nuevos problemas que le demanden construir y comprender las nociones de número, de sistemas numéricos, sus operaciones y propiedades. Además, dotar de significado a estos conocimientos en la situación y usarlos para representar o reproducir las relaciones entre sus datos y condiciones. Implica también discernir si la solución buscada requiere darse como una estimación o cálculo exacto, y para ello selecciona estrategias, procedimientos, unidades de medida y diversos recursos. El razonamiento lógico en esta competencia es usado cuando el estudiante hace comparaciones, explica a través de analogías, induce propiedades a partir de casos particulares o ejemplos, en el proceso de resolución del problema. De acuerdo a MINEDU (2017)

Capacidades

Son recursos para actuar de manera competente. Estos recursos son los conocimientos, habilidades y actitudes que los estudiantes utilizan para afrontar una situación determinada, Conforme a MINEDU (2017).

Desempeños de quinto grado de primaria

Son descripciones específicas de lo que hacen los estudiantes respecto a los niveles de desarrollo de las competencias (estándares de aprendizaje). Son observables en una diversidad de situaciones o contextos Según MINEDU (2017)

CAPÍTULO III

HIPÓTESIS Y VARIABLES

3.1. Hipótesis

3.1.1. Hipótesis general

Existe una influencia significativa de la elaboración del plan de negocio para el logro de la competencia resuelve problemas de cantidad en estudiantes de la Institución Educativa N° 50056 Tupac Amaru II Pomacanchi.

3.1.2. Hipótesis específicas

1. Existe una influencia significativa de la elaboración del plan de negocio para el logro de la capacidad traduce cantidades a expresiones numéricas en los estudiantes de primaria N° 50056 Tupac Amaru, Pomacanchi.
2. Existe una influencia significativa de la elaboración del plan de negocio para el logro de la capacidad comunica su comprensión sobre los números y las operaciones en los estudiantes de primaria N° 50056 Tupac Amaru, Pomacanchi.
3. Existe una influencia significativa de la elaboración del plan de negocio para el logro de la capacidad usa estrategias y procedimientos de estimación y cálculo en los estudiantes de primaria N° 50056 Tupac Amaru, Pomacanchi.
4. Existe una influencia significativa de la elaboración del plan de negocio para el logro de la capacidad argumenta afirmaciones sobre las relaciones numéricas y las operaciones en los estudiantes de primaria N° 50056 Tupac Amaru, Pomacanchi.

3.2. Identificación de Variables e indicadores

1. Variable Independiente

Plan de negocio

2. Variable Dependiente

Competencia Resuelve Problemas de Cantidad

3.3. Operacionalización de variables

Operacionalización de Variable Independiente.

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	PROCESO DE APLICACIÓN	MÓDULO DE APRENDIZAJE DE EL PROCESO DE APLICACIÓN
V.I. PLAN DE NEGOCIO.	Definir con claridad qué se va a ofrecer al mercado, cómo se hará, a quién se le va a vender, cómo se va a vender y de qué forma se va a generar ingresos. Es una herramienta de análisis que permitirá saber quién eres, cómo lo haces, a qué costo, con qué medios y qué fuentes de ingresos vas a tener. Dominguez (2019)	El plan de negocio es una herramienta de análisis que involucra varios módulos que a su vez posee ítems que deben investigar y ser procesados para luego tener una visión general sobre el emprendimiento que se desea concretar. Dominguez (2019)	Desarrollo de la idea de negocio	-Identifica su idea de negocio -Comprende que es el plan de negocio	Sesión nro. 1: Aprendemos qué es una idea de negocio e identificamos nuestra idea de negocio.
			Módulo de Administración	-Realiza el resumen ejecutivo, misión y visión -Determina Objetivos y FODA	Sesión nro. 2: Aprendemos que es un plan de negocio, resumen ejecutivo, misión y visión. Sesión nro. 3: Establecemos nuestros objetivos y FODA de nuestro negocio.
			Módulo de Mercadotecnia	-Define al cliente. -Identifica el Tamaño de mercado. -Segmenta el mercado. -Identifica los canales de distribución. -Analiza la competencia. -Determina la promoción y publicidad para su negocio.	Sesión nro. 4: Definimos a nuestro cliente por medio de una encuesta. Sesión nro. 5: Recopilamos información sobre nuestro cliente. Sesión nro. 6: Identificamos el tamaño de nuestro mercado y lo segmentamos. Sesión nro. 7: Identificaremos los canales de distribución, nuestra competencia y promoción y publicidad. Proyecto nro. 8: Seleccionamos a nuestro proveedor
			Módulo de producción	-Determina a sus proveedores. -Determina requerimientos de espacio para el negocio. -Identifica la inversión en equipo y maquinaria. - Describe los materiales de producción. -Determina el precio.	Sesión nro. 9: Determinamos el espacio para nuestro negocio. Sesión nro.10 Calculamos la inversión en equipo y maquinaria Sesión nro.11 Calculamos la inversión en los materiales de producción Sesión nro.12 Definimos el precio de nuestro producto.
			Módulo financiero	- Realiza el estado de resultados del primer año. - Realiza el estado de flujo.	Sesión nro. 13 Aprendemos a elaborar un estado de resultados del primer año. Sesión nro. 14 Elaboramos el estado de flujo Sesión nro.15 Presentamos nuestro negocio.

Cuadro de Operacionalización de Variables Dependiente.

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	ALTERNATIVA	INDICE
V.D COMPETENCIA RESUELVE PROBLEMAS DE CANTIDAD	Consiste en que el estudiante solucione problemas o plantee nuevos problemas que le demanden construir y comprender las nociones de número, de sistemas numéricos, dotar significado a estos conocimientos y usarlos para representar las relaciones entre sus datos y condiciones. Implica también discernir una estimación o cálculo exacto, y para ello selecciona estrategias, procedimientos, unidades de medida y diversos recursos. MINEDU (2017).	El estudiante soluciona problemas o plantea nuevos problemas de su contexto o realidad tomando en cuenta las nociones de número, sistemas numéricos, dota significado a estos conocimientos y usa para representar las relaciones entre sus datos y condiciones. También discierne, estima para ello selecciona estrategias, procedimientos, unidades de medida y diversos recursos. MINEDU (2017).	Traduce cantidades a expresiones numéricas	- Establece relaciones entre datos y acciones de agregar, quitar, comparar, igualar, reiterar, agrupar y repartir cantidades para transformarlas en expresiones numéricas de números naturales y de adición y sustracción con decimales.	Logro destacado Logro esperado En proceso En inicio	AD=18-20 A=14-17 B=11-13 C=0-10
			Comunica su comprensión sobre los números y las operaciones	- Expresa con diversas representaciones y lenguaje numérico su comprensión de: La fracción como parte de una cantidad discreta o continua, las operaciones de adición y sustracción con números decimales y fracciones.		
			Usa estrategias y procedimientos de estimación y cálculo.	- Emplea estrategias heurísticas y de cálculo y procedimientos como: estimación de productos y cocientes, amplificación y simplificación de fracciones, redondeo de expresiones decimales. -Mide, estima y compara la masa de los objetos (kilogramo) usando unidades convencionales (expresadas con naturales, fracciones y decimales), así como equivalencias, para hacer conversiones de unidades de masa y tiempo.		
			Argumenta afirmaciones sobre las relaciones numéricas y las operaciones	-Realiza afirmaciones sobre las relaciones entre números naturales, decimales y fracciones, y justifica su proceso de resolución y los resultados obtenidos.		

CAPÍTULO IV

METODOLOGÍA

4.1. Tipo de investigación

La presente investigación es de enfoque cuantitativo y corresponde a la investigación de tipo aplicativo, el cual aporta a dar una solución a un problema concreto que se identifica, asimismo Sánchez y Reyes señalan que dicha investigación “Se caracteriza por su aplicación de conocimientos teóricos a determinada situación concreta” (2017, p. 44).

Para aplicar los conocimientos a través de un método o estrategia, y en consecuencia solucionar el problema según Sánchez y Reyes, indican que primero este tipo de investigación “Busca conocer para hacer, para actuar, para construir, para modificar, le preocupa la aplicación inmediata sobre una realidad circunstancial” (2017, p. 45). Para ello se elaboró el plan de negocio a través de sesiones juntamente con un módulo de aprendizaje sobre la crianza de cuyes en los niños del 5to grado de primaria.

4.2. Nivel de investigación

Según el nivel de investigación de este proyecto es un estudio experimental. Como menciona Hernandez et ál. (2014) , aseveran que este tipo de estudio en “Sentido científico del término, se refiere a un estudio en el que se manipulan intencionalmente una o más variables independientes ... para analizar las consecuencias que la manipulación tiene sobre una o más variables dependientes” (p. 129).

En dicha investigación se empleó la estrategia de la elaboración del plan de negocio sobre la crianza de cuyes el cual se desarrolló a través de sesiones para corroborar la influencia significativa para el logro de competencia resuelve problemas de cantidad.

4.3. Diseño de Investigación

El diseño de investigación de este trabajo es experimental y según el grado de control es de diseño pre-experimental a su vez corresponde al diseño pre-test post-test con un solo grupo donde Sánchez y Reyes (2017), menciona que este diseño

Implica tres pasos a ser realizados por parte del investigador, 1. una medición previa de la variable dependiente a ser estudiada (pre-test) (O1), 2. Introducción o aplicación de la variable independiente o experimental (X) a los sujetos del grupo, y 3. Una nueva medición de la variable dependiente en los sujetos (post-test) (O2). (p. 133)

$$M \quad O1 - X - O2$$

$$O1 \neq O2$$

En dicho trabajo se tomó el 5to grado de primaria de sección única, donde se aplicó un pre-test y un post-test.

En este proyecto la variable a ser evaluada es la competencia resuelve problemas de cantidad y solo se aplicó a una sección el tratamiento experimental, el

cual es la elaboración del plan de negocio. El esquema de este diseño es el siguiente:

M O1 X O2
.....

M: Muestra 5to grado sección única

O1: Pre-Test

O2: Post- Test

X: Plan de negocio.

4.4. Población y unidad de análisis

4.4.1. Población de estudio

Para el presente trabajo de investigación se tomó en cuenta la Institución Educativa primaria N°50056 Tupac Amaru II de Pomacanchi, Acomayo.

Tabla 1 Población de estudiantes de la Institución Educativa N°50056 Tupac Amaru

II Pomacanchi

INSTITUCIÓN EDUCATIVA	SECCIÓN	POBLACIÓN	%
1er grado	A	13	9,2 %
1er grado	B	11	7,8 %
2do grado	A	12	8,5 %
2do grado	B	13	9,2%
3er grado	A	11	7,8 %
3er grado	B	10	7,1%
4to grado	U	22	15,6 %
5to grado	U	24	17 %
6to grado	A	15	10,6 %
6to grado	B	10	7,1 %
TOTAL		141	100 %

Nota. Nómima de matrícula la IE N° 50056 Tupac Amaru II.

4.4.2. Tamaño de muestra y técnica de selección de muestra

Para esta investigación se tomó como muestra al 5to grado de sección única de nivel primario de la Institución Educativa N° 50056 Tupac Amaru II, Pomacanchi.

Tabla 2 Muestra de estudiantes del 5to grado de la IE 50056 Tupac Amaru II

Pomacanchi

Institución Educativa	Grado y Sección	Sexo	Muestra	% del Total
Tupac Amaru II 50056	5to Sección única	Masculino	13	17%
		Femenino	11	
Total			24	17%

Nota. Nómima de matrícula de la IE N° 50056 Tupac Amaru II Pomacanchi

La técnica que se utilizó para el muestreo de esta investigación es de tipo no probabilístico intencional, según Hernandez et ál. (2014) menciona esta técnica es “La elección de los casos no depende de que todos tengan la misma posibilidad de ser elegidos, sino de la decisión de un investigador o grupo de personas que recolectan los datos” (p.190). En este trabajo se eligió al 5to grado de primaria en la Institución N° 50056 Tupac Amaru II Pomacanchi, ya que existe solo un grado, asimismo se tomó porque los niños de esta edad y ciclo están en la capacidad de realizar un plan de negocio.

4.5. Técnicas de recolección de información

Tabla 3 Técnica e instrumento

VARIABLE INDEPENDIENTE	TÉCNICA	INSTRUMENTO
Plan de negocio	Observación	<p>1.Lista de cotejo: Mediante este instrumento se verificó el aprendizaje de la competencia resuelve problemas de cantidad de acuerdo a cada dimensión según los indicadores estipulados en la operacionalización de variables que figuran en el programa curricular de Educación Primaria, dichos aprendizajes están relacionados al plan de negocio.</p> <p>2.Sesiones de aprendizaje: Las sesiones fue desarrollado por la docente, cada sesión abordó los elementos del plan de negocio relacionadas a la competencia resuelve problemas de cantidad, los niños a su vez trabajaron en un módulo donde figura los elementos de un plan de negocio, así como las características importantes de la crianza de cuyes, del cual se trató el plan de negocio.</p> <p>Sesión nro. 1: Aprendemos qué es una idea de negocio e identificamos nuestra idea de negocio.</p>

Sesión nro. 2: Aprendemos que es un plan de negocio, resumen ejecutivo, misión y visión

Sesión nro. 3: Establecemos nuestros objetivos y FODA de nuestro negocio.

Sesión nro. 4: Definimos a nuestro cliente por medio de una encuesta.

Sesión nro. 5: Recopilamos información sobre nuestro cliente.

Sesión nro. 6: Identificamos el tamaño de nuestro mercado y lo segmentamos.

Sesión nro. 7: Identificaremos los canales de distribución, nuestra competencia y promoción y publicidad.

Proyecto nro. 8: Seleccionamos a nuestro proveedor

Sesión nro. 9: Determinamos el espacio para nuestro negocio.

Sesión nro.10: Calculamos la inversión en equipo y maquinaria

Sesión nro.11 Calculamos la inversión en los materiales de producción

Sesión nro.12 Definimos el precio de nuestro producto.

Sesión nro. 13 Aprendemos a elaborar un estado de resultados del primer año.

Sesión nro. 14 Elaboramos el estado de flujo

Sesión nro.15 Presentamos nuestro negocio.

VARIABLE DEPENDIENTE	TÉCNICA	INSTRUMENTO
Competencia resuelve	Encuesta	El instrumento de esta investigación es una prueba de desempeño, validada por 3 expertos, consta de 20 preguntas, relacionadas a la competencia resuelve

problemas de cantidad	<p>problemas de cantidad según los indicadores a los cuales se enfoca esta investigación. Esta prueba se tomó al inicio y final de la aplicación del plan de negocio, posteriormente se evaluó los resultados en base a la escala de calificación según MINEDU, que son:</p> <p>Logro destacado AD=18-20</p> <p>Logro esperado A=14-17</p> <p>En proceso B=11-13</p> <p>En inicio C=0-10</p> <p>Se eligió estos baremos porque son aplicados en la educación actual en la EBR del Perú, también porque los niños son evaluados de esta manera en la institución.</p>
------------------------------	--

4.5.1. Validez de instrumento

Para aplicar un instrumento la validez es de importancia porque demostrará su efectividad de la misma, de acuerdo a Sánchez y Reyes (2017) menciona que “un instrumento tiene validez de contenido cuanto los ítems que lo integran constituyen una muestra representativa de los indicadores de la propiedad que mide” (p.167). Y esto se logrará a través de juicio de expertos, quien en esta ocasión se solicitó la conjetura de los siguientes:

Tabla 4 Validación de instrumento

Experto	%	Valoración cualitativa
Dra. Luz María Cahuana Fernández	86,11	Excelente
Dra. Elizabeth Dueñas Pareja	91	Excelente
Dr. Gregorio Cornejo Vergara	88,33	Excelente
Promedio	88,48	Excelente

4.5.2. Confiabilidad

El coeficiente α fue propuesto en 1951 por Cronbach como un estadístico para estimar la confiabilidad de una prueba, o de cualquier compuesto obtenido a partir de la suma de varias mediciones. El coeficiente α depende del número de elementos k de la escala, de la varianza de cada ítem del instrumento s_j^2 , y de la varianza total s_x^2 , siendo su fórmula:

$$\alpha = \frac{k}{k-1} \left(1 - \frac{\sum_j s_j^2}{s_x^2} \right)$$

Para interpretar el valor del coeficiente de los coeficientes de confiabilidad usaremos la siguiente tabla.

Tabla 5 Rangos de interpretación del coeficiente de confiabilidad

Rango	Calificación
Por debajo de 0,60	Inaceptable
0.60 a 0.65	Indeseable
0.65 a 0.70	Mínimamente aceptable
0.70 a 0.80	Respetable
0.80 a 0.90	Muy buena

Nota: DeVellis (2003) en (Landro & González, 2006)

Tabla 6 Confiabilidad Alfa de Cronbach para la variable Resuelve problemas de cantidad

	Alfa de Cronbach	N de elementos
Traduce cantidades a expresiones numéricas	0,713	06
Comunica su comprensión sobre los números y las operaciones	0,758	04
Usa estrategias y procedimientos de estimación y cálculo	0,801	06
Argumenta afirmaciones sobre las relaciones numéricas y las operaciones	0,721	04
Competencia resuelve problemas de cantidad	0,727	20

Nota: Paquete estadístico Spss versión 27

Dado la estimación de confiabilidad se determinó como resultado 0.7 el cual es considerado que el instrumento es Respetable.

4.6. Técnicas de análisis e interpretación de la información

Para determinar los resultados una vez obtenido los datos, se procedió a tabular tomando en cuenta el software de Excell 2019 Spss versión 27. De igual manera se consideró la estadística descriptiva e inferencial, la misma que incluye tablas y gráfico para corroborar la influencia de la variable plan de negocio en la variable competencia resuelve problemas de cantidad, con lo cual es posible confrontar las hipótesis planteadas, realizando la respectiva interpretación de los resultados obtenidos.

4.7. Técnicas para demostrar la verdad o falsedad de las hipótesis planteadas

En esta investigación se utilizó la Prueba de hipótesis estadística o también llamada docimasia de hipótesis, específicamente en esta investigación se hizo uso de la prueba de normalidad de Shapiro Wilk, y la prueba Wilcoxon para resultados no paramétricos.

CAPÍTULO V

RESULTADOS

5.1. Resultados descriptivos

Para los resultados se tomó la prueba de desempeño pre-test y post-test el cual estaba constituido por 20 preguntas relacionado a la competencia resuelve problemas de cantidad y sus capacidades.

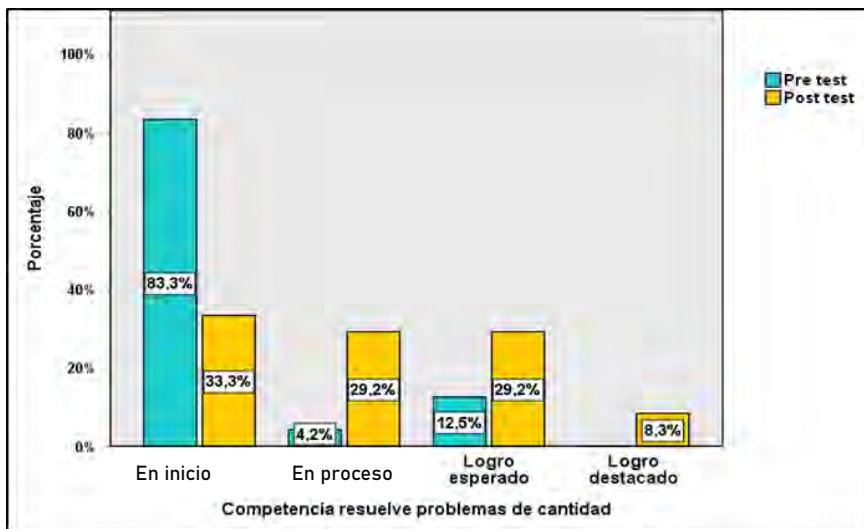
5.1.1 Resultados para la variable Competencia resuelve problemas de cantidad

Tabla 7 Resultado del logro de la Competencia resuelve problemas de cantidad

		Pre test		Post test	
		f	%	f	%
Competencia resuelve problemas de cantidad	En inicio	20	83,3%	8	33,3%
	En proceso	1	4,2%	7	29,2%
	Logro esperado	3	12,5%	7	29,2%
	Logro destacado	0	0,0%	2	8,3%
Total		24	100,0%	24	100,0%

Nota: Prueba de desempeño

Figura 1 Resultado del logro de la Competencia resuelve problemas de cantidad



Nota: Programa Spss v. 27

Análisis e interpretación de resultados

Los resultados para la variable Competencia resuelve problemas de cantidad muestran que en el pre test el 83,3% de los estudiantes se ubican en la categoría de En inicio, mientras que el 12,5% tienen un Logro esperado, el 4,2% en la categoría de En proceso y 0% en Logro destacado; en tanto que en el post test, los resultados ponen en evidencia que tras la aplicación del plan de negocio, el 33,3% de los estudiantes se ubican En inicio, el 29,2% En proceso, otro 29,2% un logro esperado y el 8,3% tienen logro destacado. De lo que se puede inferir que la aplicación de la elaboración del plan de negocio como estrategia para el logro de la competencia resuelve problemas de cantidad fue importante y significativo ya que los niños movilizaron sus capacidades de manera eficiente y eficaz, mostrándose que gran porcentaje de estudiantes ya no está En inicio, de igual forma se observa mayor cantidad de estudiantes En proceso y Logro esperado y un porcentaje mínimo en el Logro destacado.

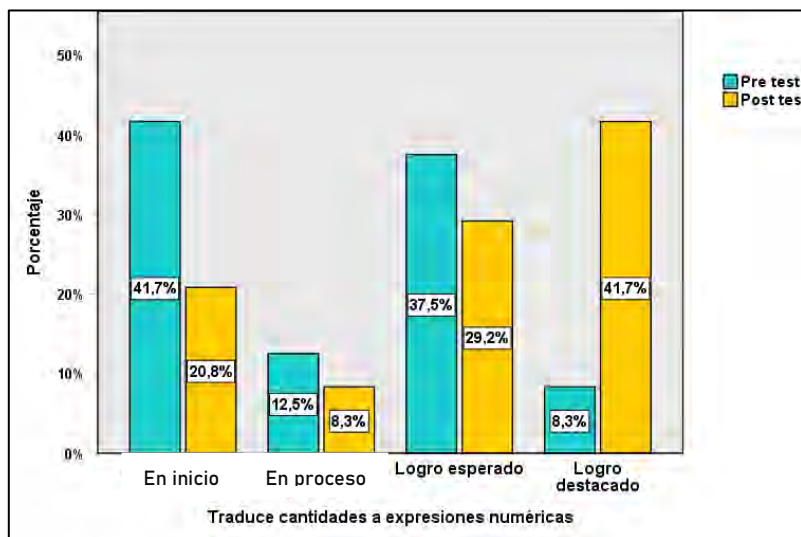
5.1.2 Resultados para la dimensión Traduce cantidades a expresiones numéricas de la Competencia resuelve problemas de cantidad

Tabla 8 Resultados para la dimensión Traduce cantidades a expresiones numéricas

		Pre test		Post test	
		f	%	f	%
Dimensión Traduce cantidades a expresiones numéricas	En inicio	10	41,7%	5	20,8%
	En proceso	3	12,5%	2	8,3%
	Logro esperado	9	37,5%	7	29,2%
	Logro destacado	2	8,3%	10	41,7%
Total		24	100,0%	24	100,0%

Nota: Programa SPSS v.27

Figura 2 Resultados para la dimensión Traduce cantidades a expresiones numéricas



Nota: Programa SPSS v.27

Análisis e interpretación de resultados

Los resultados para la dimensión Traduce cantidades a expresiones numéricas muestran que en el pre test el 41,7% se ubican en el nivel de En inicio, el 37,5% presentan

un Logro esperado, el 12,5% En proceso, y el 8,3% Logro destacado; en tanto, se tiene que para el post test los resultados muestran que el 41,7% de los estudiantes se ubican en Logro destacado, el 29,2% en el nivel de Logro esperado, el 20,8% de los estudiantes En inicio y el 8,3% En proceso. De los datos estimados se puede deducir que el plan de negocio como estrategia para el logro de la capacidad traduce cantidades a expresiones numéricas es considerablemente significativo ya que en el Logro esperado se tiene un moderado número de estudiantes y en el Logro destacado existe una enorme diferencia de porcentajes del post-test respecto al pre-test.

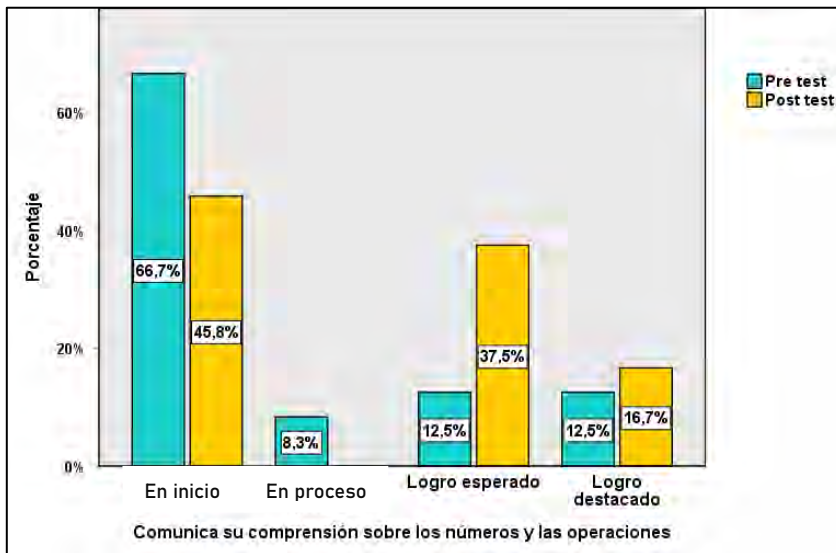
5.1.3 Resultados para la dimensión Comunica su comprensión sobre los números y las operaciones de la Competencia resuelve problemas de cantidad

Tabla 9 Resultados para la dimensión Comunica su comprensión sobre los números y las operaciones

		Pre test		Post test	
		f	%	f	%
Comunica su comprensión sobre los números y las operaciones	En inicio	16	66,7%	11	45,8%
	En proceso	2	8,3%	0	0,0%
	Logro esperado	3	12,5%	9	37,5%
	Logro destacado	3	12,5%	4	16,7%
Total		24	100,0%	24	100,0%

Nota: Programa SPSS v.27

Figura 3 Resultados para la dimensión Comunica su comprensión sobre los números y las operaciones



Nota: Programa SPSS v.27

Análisis e interpretación de resultados

Los resultados para la dimensión Comunica su comprensión sobre los números y las operaciones muestran que en el pre test el 66,7% de los estudiantes se ubican En inicio, el 12,5% Logro esperado y otro 12,5% Logro destacado y el 8,3% En proceso; asimismo se tiene que, para los resultados del post test, el 45,8% de los estudiantes están En inicio, el 37,5% logro esperado, el 16,7% logro destacado y 0% En proceso. De los datos mostrados se puede inferir que la aplicación del plan de negocio como estrategia para el logro de la capacidad comunica su comprensión sobre los números y las operaciones es significativo porque se ve que un poco más de la mitad de los estudiantes logro aprendizajes esperados y destacados.

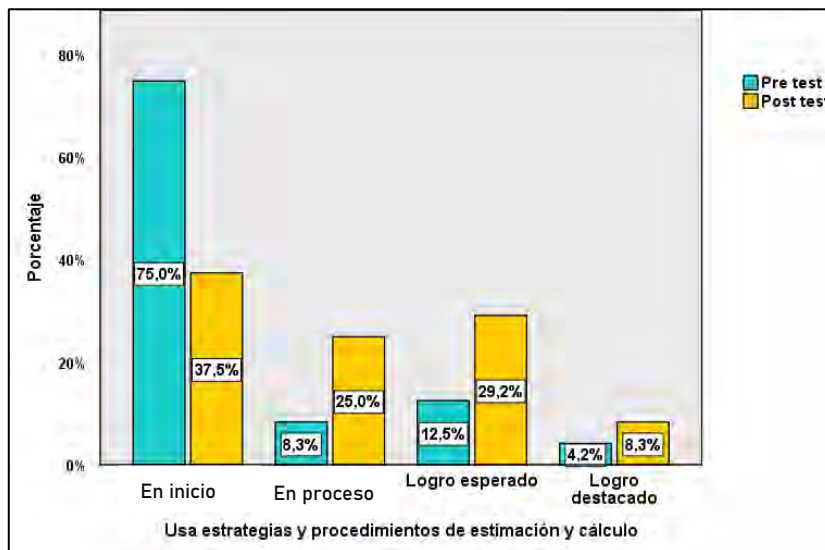
5.1.4 Resultados para la dimensión Usa estrategias y procedimientos de estimación y cálculo de la Competencia resuelve problemas de cantidad

Tabla 10 Resultados para la dimensión Usa estrategias y procedimientos de estimación y cálculo

		Pre test		Post test	
		f	%	f	%
Usa estrategias y procedimientos de estimación y cálculo	En inicio	18	75,0%	9	37,5%
	En proceso	2	8,3%	6	25,0%
	Logro esperado	3	12,5%	7	29,2%
	Logro destacado	1	4,2%	2	8,3%
Total		24	100,0%	24	100,0%

Nota: Programa SPSS v.27

Figura 4 Resultados para la dimensión Usa estrategias y procedimientos de estimación y cálculo



Nota: Programa SPSS v.27

Análisis e interpretación de resultados

Los resultados para la dimensión Usa estrategias y procedimientos de estimación y cálculo, muestran que del total de estudiantes en el pre test el 75,0% se ubican En inicio, el 12,5% Logro esperado, el 8,3% En proceso y el 4,2% Logro destacado, mientras que el post test, se tiene que el 37,5% se ubican En inicio, el 29,2% Logro esperado, 25,0% En proceso, y el 8,3% Logro destacado. De lo que se puede deducir que la aplicación del plan de negocio como estrategia para el logro de la capacidad usa estrategias y procedimientos de estimación y cálculo tiene una influencia moderada a pesar de ello se puede ver una diferencia de la ubicación En inicio del pre-test respecto al post test, por otro lado, un módico grupo de estudiantes alcanzo el logro esperado y un reducido porcentaje el logro destacado.

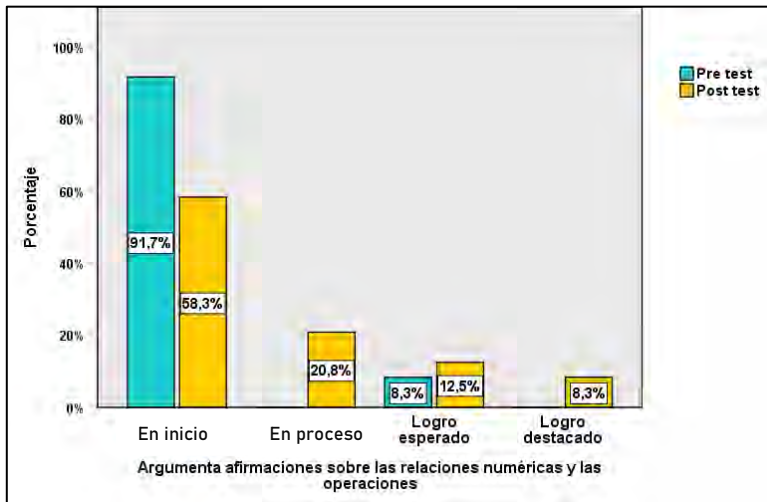
5.1.5 Resultados para la dimensión Argumenta afirmaciones sobre las relaciones numéricas y las operaciones de la Competencia resuelve problemas de cantidad

Tabla 11 Resultados para la dimensión Argumenta afirmaciones sobre las relaciones numéricas y las operaciones

		Pre test		Post test	
		f	%	f	%
Argumenta afirmaciones sobre las relaciones numéricas y las operaciones	En inicio	22	91,7%	14	58,3%
	En proceso	0	0,0%	5	20,8%
	Logro esperado	2	8,3%	3	12,5%
	Logro destacado	0	0,0%	2	8,3%
Total		24	100,0%	24	100,0%

Nota: Programa Spss v.27

Figura 5 Resultados para la dimensión Argumenta afirmaciones sobre las relaciones numéricas y las operaciones



Nota: Programa SPSS v.27

Análisis de resultados

Los resultados para la dimensión Argumenta afirmaciones sobre las relaciones numéricas y las operaciones, muestran que del total de estudiantes en el pre test el 91,7% se ubicó en logro en inicio, el 8,3% logro esperado, el 0% En proceso y Logro destacado, en tanto que para el post test, el 58,3% se ubicó En inicio, 20,8% En proceso, 12,5% Logro esperado y el 8,3% en Logro destacado. De lo se puede deducir que la aplicación del plan de negocio como estrategia para el logro de la capacidad argumenta afirmaciones sobre las relaciones numéricas y las operaciones es moderadamente significativo si bien no se logró grandes resultados en el logro esperado y destacado, se evidencia una diferencia del logro en inicio en el post-test respecto al pre-test que casi en su totalidad de los estudiantes estaba en este ítem.

5.2. Resultados Inferenciales

5.2.1 Pruebas de normalidad

Ho: Los datos de la variable Competencia resuelve problemas de cantidad y sus dimensiones provienen de una distribución normal

Ha: Los datos de la variable Competencia resuelve problemas de cantidad y sus dimensiones no provienen de una distribución normal

Tabla 12 Resultados para la prueba de Normalidad de Shapiro Wilk para la variable Competencia resuelve problemas de cantidad

		Shapiro-Wilk		
		Estadístico	gl	Sig.
Pre test	Traduce cantidades a expresiones numéricas	,803	24	,000
	Comunica su comprensión sobre los números y las operaciones	,657	24	,000
	Usa estrategias y procedimientos de estimación y cálculo	,584	24	,000
	Argumenta afirmaciones sobre las relaciones numéricas y las operaciones	,316	24	,000
	Competencia resuelve problemas de cantidad	,460	24	,000
Post test	Traduce cantidades a expresiones numéricas	,789	24	,000
	Comunica su comprensión sobre los números y las operaciones	,762	24	,000
	Usa estrategias y procedimientos de estimación y cálculo	,844	24	,002
	Argumenta afirmaciones sobre las relaciones numéricas y las operaciones	,728	24	,000
	Competencia resuelve problemas de cantidad	,859	24	,003

Nota: Elaboración propia a partir de la base de datos de la prueba de desempeño

En la tabla anterior se presentan los resultados para la prueba de normalidad de Shapiro Wilk, en la que se aprecia que los p valores tanto para la dimensión Competencia resuelve problemas de cantidad y sus dimensiones, en el pre test y post test, presentan distribución diferente a la normal, por tanto, se usó la prueba de hipótesis de Wilcoxon para

muestras relacionadas, para analizar la diferencia en la variable Competencia resuelve problemas de cantidad según pre test y post test.

5.2.2 Prueba de hipótesis general

Ho: La Competencia resuelve problemas de cantidad en el pre test y post test son equivalentes

Ha: La Competencia resuelve problemas de cantidad en el pre test y post test no son equivalentes

Tabla 13 Resultados para la prueba Wilcoxon para muestras independientes en la variable Competencia resuelve problemas de cantidad

	Competencia resuelve problemas de cantidad Pos test – Competencia resuelve problemas de cantidad Pre test	R de Rosenthal (Tamaño del efecto)
Z	-3,626 ^b	
Sig. asintótica(bilateral)	,000	0,740
a. Prueba de rangos con signo de Wilcoxon		
b. Se basa en rangos positivos.		

Nota: Programa SPSS v.27

Nivel de significancia: 0,050 (5%)

p-valor (Sig. bilateral): 0,000

Conclusión: Dado que el p valor es de 0,000, y es menor que 0,050, rechazamos la hipótesis nula y aceptamos la hipótesis alterna, por tanto, se concluye que existe diferencia significativa en la Competencia resuelve problemas de cantidad entre los resultados del pre test y post test, asimismo la r de Rosenthal nos muestra que el tamaño de la diferencia es alto, a favor de los resultados del post test,

dado que se obtuvo el valor de 0,740. Reflejándose que la elaboración del plan de negocio sobre la crianza de cuyes ayudo significativamente en el cambio de sus notas y aprendizajes en esta competencia en los estudiantes de 5to grado de primaria de esta institución.

5.2.3 Prueba de hipótesis específicas

A. Hipótesis específica 1

Ho: La dimensión Traduce cantidades a expresiones numéricas en el pre test y post test son equivalentes

Ha: La dimensión Traduce cantidades a expresiones numéricas en el pre test y post test no son equivalentes

Tabla 14 Resultados para la prueba Wilcoxon para muestras independientes en la dimensión Traduce cantidades a expresiones numéricas

	Traduce cantidades a expresiones numéricas Pos test – Traduce cantidades a expresiones numéricas Pre test	R de Rosenthal (Tamaño del efecto)
Z	-2,576 ^b	
Sig. asintótica(bilateral)	,010	0,526
a. Prueba de rangos con signo de Wilcoxon		
b. Se basa en rangos positivos.		

Nota: Programa SPSS v.27

Nivel de significancia: 0,050 (5%)

p-valor (Sig. bilateral): 0,000

Conclusión: Dado que el p valor es de 0,0100, y es menor que 0,050, rechazamos la hipótesis nula y aceptamos la hipótesis alterna, por tanto, se concluye que existe diferencia significativa en la dimensión Traduce cantidades a expresiones numéricas entre los resultados del pre test y post test, asimismo la r de Rosenthal nos muestra que el tamaño de la diferencia es moderado a favor de los resultados del post test, dado que se obtuvo el valor de 0,526.

B. Hipótesis específica 2

Ho: La dimensión Comunica su comprensión sobre los números y las operaciones en el pre test y post test son equivalentes

Ha: La dimensión Comunica su comprensión sobre los números y las operaciones en el pre test y post test no son equivalentes

Tabla 15 Resultados para la prueba Wilcoxon para muestras independientes en la dimensión Comunica su comprensión sobre los números y las operaciones

	Comunica su comprensión sobre los números y las operaciones Post test - Comunica su comprensión sobre los números y las operaciones Pre test	R de Rosenthal (Tamaño del efecto)
Z	-2,580 ^b	
Sig. asintótica(bilateral)	,035	0,527

a. Prueba de rangos con signo de Wilcoxon
b. Se basa en rangos positivos.

Nota: Programa SPSS v.27

Nivel de significancia: 0,050 (5%)

p-valor (Sig. bilateral): 0,035

Conclusión: Dado que el p valor es de 0,035, y es menor que 0,050, rechazamos la hipótesis nula y aceptamos la hipótesis alterna, por tanto, se concluye que existe diferencia significativa en la dimensión Comunica su comprensión sobre los números y las operaciones entre los resultados del pre test y post test, asimismo la r de Rosenthal nos muestra que el tamaño de la diferencia es moderado, a favor de los resultados del post test, dado que se obtuvo el valor de 0,527.

C. Hipótesis específica 3

Ho: La dimensión Usa estrategias y procedimientos de estimación y cálculo en el pre test y post test son equivalentes

Ha: La dimensión Usa estrategias y procedimientos de estimación y cálculo en el pre test y post test no son equivalentes

Tabla 16 Resultados para la prueba Wilcoxon para muestras independientes en la dimensión Usa estrategias y procedimientos de estimación y cálculo

	Usa estrategias y procedimientos de estimación y cálculo Pos test - Usa estrategias y procedimientos de estimación y cálculo Pre test	R de Rosenthal (Tamaño del efecto)
Z	-3,289 ^b	
Sig. asintótica(bilateral)	,001	0,671

a. Prueba de rangos con signo de Wilcoxon
b. Se basa en rangos positivos.

Nota: Programa SPSS v.27

Nivel de significancia: 0,050 (5%)

p-valor (Sig. bilateral): 0,001

Conclusión: Dado que el p valor es de 0,001, y es menor que 0,050, rechazamos la hipótesis nula y aceptamos la hipótesis alterna, por tanto, se concluye que existe diferencia significativa en la dimensión Usa estrategias y procedimientos de estimación y cálculo entre los resultados del pre test y post test, asimismo la r de Rosenthal nos muestra que el tamaño de la diferencia es moderado alto, a favor de los resultados del post test, dado que se obtuvo el valor de 0,671.

D. Hipótesis específica 4

Ho: La dimensión Argumenta afirmaciones sobre las relaciones numéricas y las operaciones en el pre test y post test son equivalentes

Ha: La dimensión Argumenta afirmaciones sobre las relaciones numéricas y las operaciones en el pre test y post test no son equivalentes

Tabla 17 Resultados para la prueba Wilcoxon para muestras independientes en la dimensión Argumenta afirmaciones sobre las relaciones numéricas y las operaciones

	Argumenta afirmaciones sobre las relaciones numéricas y las operaciones Post test - Argumenta afirmaciones sobre las relaciones numéricas y las operaciones	R de Rosenthal (Tamaño del efecto)
	Pre test	
Z	-3,186 ^b	
Sig. asintótica(bilateral)	,001	0,650

a. Prueba de rangos con signo de Wilcoxon

b. Se basa en rangos positivos.

Nota: Programa SPSS v.27

Nivel de significancia: 0,050 (5%)

p-valor (Sig. bilateral): 0,001

Conclusión: Dado que el p valor es de 0,001, y es menor que 0,050, rechazamos la hipótesis nula y aceptamos la hipótesis alterna, por tanto, se concluye que existe diferencia significativa en la dimensión Argumenta afirmaciones sobre las relaciones numéricas y las operaciones entre los resultados del pre test y post test, asimismo la r de Rosenthal nos muestra que el tamaño de la diferencia es moderado alto, a favor de los resultados del post test, dado que se obtuvo el valor de 0,650.

CAPÍTULO VI

DISCUSIÓN

El objetivo general de la presente investigación fue determinar la influencia de la elaboración del plan de negocio para el logro de la competencia resuelve problemas de cantidad en estudiantes de la Institución Educativa N°50056 Tupac Amaru II Pomacanchi.

Dado los resultados obtenidos se determinó que la influencia de la elaboración del plan de negocio mejoró significativamente en la competencia resuelve problemas de cantidad tomando en cuenta que los estudiantes en el pre test el 83,3% de estudiantes estaba En inicio, 12,5% Logro esperado, 4,2 % Logro en proceso y 0% Logro destacado, luego de la aplicación del plan de negocio la prueba post test dio los siguientes resultados el 33,3% de estudiantes obtuvo logro en inicio, 29,2% logro en proceso, 29,2% logro esperado y 8,3% logro destacado, asimismo el p valor es de 0,000, y es menor que 0,050, por tanto se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna, de ello se deduce que existe una diferencia significativa en la Competencia resuelve problemas de cantidad entre los resultados del pre test y post test, también la r de Rosenthal nos muestra que el tamaño de la diferencia es alto, a favor de los resultados del post test, dado que se obtuvo el valor de 0,740. De lo que se infiere a mayor aplicación del plan de negocio mejor el resultado en la competencia resuelve problema de cantidad.

Al respecto Lima (2023) en su investigación tuvo como objetivo utilizar el Aprendizaje Basado en Proyectos (ABP) como estrategia situada para consolidar los aprendizajes esperados, desarrollando habilidades y competencias en la educación secundaria en la asignatura de matemáticas. Obteniendo como conclusión principal que la

estrategia ideal para favorecer el desarrollo de competencias y habilidades matemáticas es el ABP, ya que provocó cambios sustantivos en el aula y pasó de un aprendizaje memorístico a un aprendizaje interactivo, dando como resultado que el 75% ha logrado adquirir el aprendizaje esperado y un 25 % no lograron adquirir el aprendizaje previstos, en la presente investigación se obtuvo menor cantidad de resultados en porcentajes teniendo una diferencia de 37.5%. pero en ambas investigaciones se determinó una influencia significativa.

Por otra parte Castilla et ál.(2020) en su estudio investigativo determinaron el objetivo de crear una estrategia pedagógica para fortalecer las competencias matemáticas de educación económica y financiera en los estudiantes. Al realizar una comparativa en sus resultados de pre-test y el post-test hubo una diferencia significativa en puntajes pretest y postest, donde $p < 0.05$, lo que significa que la estrategia didáctica mejoró el pensamiento crítico, matemático, económico y se comprueba la efectividad de la educación financiera y económica como estrategia didáctica para el aprendizaje de matemática. En esa misma línea se obtuvo los mismos resultados en la investigación presentada.

Asimismo, Arias (2021), desarrollo una investigación para determinar la influencia del aprendizaje basado en proyectos en la mejora de competencias matemáticas, llegando a la conclusión que esta metodología de aprendizaje basado en proyectos mejora significativamente dicha competencia evidenciándose en los resultados del post test que ningún estudiante se encuentra en inicio, el 46.2% de estudiantes se encuentran en proceso, el 30.8% de estudiantes se localizan en logro previsto y los estudiantes que se encuentran en logro destacado representan el 23%. Al comparar con la investigación presentada los

resultados son medianamente diferentes pero se llega a la misma conclusión que el aprendizaje basado en proyectos así como el plan de negocio son significativos para el logro de la competencia resuelve problemas de cantidad.

Por lo tanto podemos afirmar que la investigación realizada está acorde a estos diferentes trabajos de investigación concluyendo que la elaboración del plan de negocio sobre la crianza de cuyes tiene una influencia significativa para el logro de la competencia resuelve problemas de cantidad.

CONCLUSIONES

Primera: Existe una influencia significativa de la elaboración del plan de negocio para el logro de la competencia resuelve problemas de cantidad en estudiantes de la Institución Educativa N° 50056 Tupac Amaru II Pomacanchi, demostrándose en los resultados pre-test y post-test donde en el pre test el 83,3% de los estudiantes se ubican en la categoría de En inicio, el 12.5% tienen un Logro esperado, mientras que el 4.2% en la categoría En proceso y 0% en Logro destacado; en tanto que en el post test, los resultados ponen en evidencia que tras la aplicación del plan de negocio, el 33.3% de los estudiantes se ubican En inicio, el 29.2% está En proceso, otro 29.2% En Logro esperado y el 8.3% tienen Logro destacado, asimismo el tamaño de efecto según el coeficiente R de Rosenthal se obtuvo el valor de 0,740.

Segunda: Existe una influencia significativa de la elaboración del plan de negocio para el logro de la capacidad traduce cantidades a expresiones numéricas en los estudiantes de primaria N° 50056 Tupac Amaru, Pomacanchi, donde los resultados para la dimensión Traduce cantidades a expresiones numéricas muestran que en el pre test el 41,7% se ubican en el nivel de En inicio, el 37,5% presentan un Logro esperado, el 12,5% En proceso, y el 8,3% Logro destacado; en tanto, se tiene que para el post test los resultados muestran que el 41,7% de los estudiantes se ubican en Logro destacado, el 29,2% en el nivel de Logro esperado, el 20,8% de los estudiantes En inicio y el 8,3% En proceso, el tamaño de efecto según constata a partir del coeficiente R de Rosenthal se obtuvo el valor de 0,526.

Tercera: Se concluye que existe una influencia significativa de la elaboración del plan de negocio para el logro de la capacidad comunica su comprensión sobre los números

y las operaciones en los estudiantes de primaria N° 50056 Tupac Amaru, Pomacanchi teniendo los siguientes resultados para la dimensión Comunica su comprensión sobre los números y las operaciones muestran que en el pre test el 66,7% de los estudiantes se ubican En inicio, el 12,5% Logro esperado y otro 12,5% Logro destacado y el 8,3% En proceso; asimismo se tiene que, para los resultados del post test, el 45,8% de los estudiantes están En inicio, el 37,5% logro esperado, el 16,7% logro destacado y 0% En proceso, el tamaño de efecto a partir del coeficiente R de Rosenthal obtuvo el valor de 0,527.

Cuarta: Se concluye que existe una influencia significativa de la elaboración del plan de negocio para el logro de la capacidad usa estrategias y procedimientos de estimación y cálculo en los estudiantes de primaria N° 50056 Tupac Amaru, Pomacanchi, demostrados en los resultados para la dimensión Usa estrategias y procedimientos de estimación y cálculo, muestran que del total de estudiantes en el pre test el 75,0% se ubican En inicio, el 12,5% Logro esperado, el 8,3% En proceso y el 4,2% Logro destacado, mientras que el post test, se tiene que el 37,5% se ubican En inicio, el 29,2% Logro esperado, 25,0% En proceso, y el 8,3% Logro destacado y el tamaño de efecto a partir del coeficiente R de Rosenthal se obtuvo el valor de 0,671.

Quinta: Se concluye que existe una influencia significativa de la elaboración del plan de negocio para el logro de la capacidad argumenta afirmaciones sobre las relaciones numéricas y las operaciones en los estudiantes de primaria N° 50056 Tupac Amaru, Pomacanchi, los resultados para la dimensión Argumenta afirmaciones sobre las relaciones numéricas y las operaciones, muestran que del total de estudiantes en el pre test el 91,7% se ubicó en logro en inicio, el 8,3% logro esperado, el 0% En proceso y Logro destacado, en

tanto que para el post test, el 58,3% se ubicó En inicio, 20,8% En proceso, 12,5% Logro esperado y el 8,3% en Logro destacado y el tamaño de efecto a partir del coeficiente R de Rosenthal se obtuvo el valor de 0,650.

SUGERENCIAS

1. Se recomienda a la Institución Educativa N° 50056 Tupac Amaru II de Pomacanchi, Acomayo emplear la elaboración del plan de negocio como estrategia de aprendizaje para la competencia resuelve problemas de cantidad ya que permite el aprendizaje significativo en el área de matemática.
2. Se recomienda a los profesores de Educación primaria incluso al nivel secundario el uso del plan de negocio como estrategia de aprendizaje para la competencia resuelve problemas de cantidad y demás competencias del área de matemática, ya que logra el aprendizaje significativo no sólo en matemática sino en otras áreas curriculares.
3. Se recomienda emplear el plan de negocio como estrategia didáctica para abordar las capacidades de la competencia resuelve problemas de cantidad, asimismo al elegir el plan de negocio debe estar acorde a la realidad o de interés de los estudiantes.
4. Se recomienda al Ministerio de Educación implementar el pilar fundamental para la educación aprender a emprender que es trascendental para la realidad actual de los estudiantes de la Educación Básica Regular.
5. Se recomienda a los docentes capacitarse en el campo del emprendimiento para así ser fuente de apoyo para los estudiantes.

BIBLIOGRAFÍA

- Agila, M. V. (2018). La elaboración de un plan de negocios como alternativa para el desarrollo empresarial. *Revista Espacios*, 39(50), 1. Obtenido de <https://www.revistaespacios.com/a18v39n50/a18v39n50p01.pdf>
- Alsina, A. (2018). La evaluación de la competencia matemática: ideas clave y recursos para el aula. *Revista de Educación matemática*(98), 7-23. Obtenido de <http://funes.uniandes.edu.co/16945/1/Alsina2018La.pdf>
- Altamirano, R. N. (2021). Propuesta pedagógica de emprendimiento para estudiantes de educación secundaria rural con enfoque intercultural bilingüe. *Maestro y sociedad*, 1(19), 38-59. Obtenido de <https://maestrosociedad.uo.edu.cu/index.php/MyS/article/view/5483/5210>
- Aragon, A. F. (2019). Desarrollo de proyectos productivos y capacidades emprendedoras de los estudiantes del centro rural de formación en alternativa Waynakunaq Rikcharinan Wasi de la comunidad de Muñapata, provincia de Quispicanchis-Cusco. *Universidad Nacional San Antonio Abad del Cusco*. Cusco, Perú.
- Arias, J. E. (2021). Aprendizaje basado en proyectos para mejorar competencias. *Universidad Cesar Vallejo*. Lima, Perú. Obtenido de https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/67781/Arias_EJE-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Caballero, P. J. (2019). Aprenderaemprenderbajoelbinomiofamilia-escuela. *Revista Electrónica Interuniversitaria de Formación del Profesorado*, 3(22), 139-154. Obtenido de <https://revistas.um.es/reifop/article/view/389611/271981>

- Castilla, M. J. (2020). Emprendemat, su influencia en el desarrollo de competencias económica y financieras en la juventud de la región del Catatumbo. *Aibi revista de investigación, administración e ingeniería*, 8(1), 53-57. Obtenido de <https://repositorio.ufps.edu.co/bitstream/handle/ufps/462/Emprendemat%2C%20su%20influenia%20en%20el%20desarrollo%20de%20competencias%20econ%C3%B3mica-financieras%20en%20la%20juventud%20de%20la%20regi%C3%B3n%20del%20Catatumbo..pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Chacon Gauta, C. Z. (2022). El emprendimiento como herramienta didáctica en la solución de problemas. *Perspectivas*, 7(1), 53-60. Obtenido de <https://revistas.ufps.edu.co/index.php/perspectivas/article/download/3987/4639/30441>
- Chaves, A. L. (2001). Implicaciones educativas de la teoría sociocultural de Vigotsky. *Revista Educación*, 25(2), 59-65. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/440/44025206.pdf>
- Dominguez, G. (2019). Cómo entender y elaborar un plan de negocios sin ser especialista. Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C. Obtenido de <https://elibro.net/es/ereader/unsaac/124954>
- Fernandez, c. p. (2019). Cómo entender y elaborar un plan de negocios sin ser especialista. Cómo crear un plan de negocio. Boston, Massachusetts. Obtenido de <https://elibro.net/es/ereader/unsaac/124954>
- Gomez, M. (2006). Introducción a la microeconomía. Barcelona. Obtenido de <https://diposit.ub.edu/dspace/bitstream/2445/1281/1/211.pdf>
- Gonzalez, S. &. (2020). La formación en emprendimiento en educación primaria y secundaria: una revisión sistemática. *Revista complutense de educación*, 1(32), 99-111. Obtenido de

<https://redined.educacion.gob.es/xmlui/bitstream/handle/11162/208735/Formacion.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Hernandez, R. F. (2014). *Metodología de la investigación*. McGraw-Hill Education.

INFOBAE. (2023). Retos y oportunidades en la educación rural. Recuperado el 30 de 08 de 2023, de <https://www.infobae.com/peru/2023/08/20/retos-y-oportunidades-en-la-educacion-rural/>

IPEBA (Instituto Peruano de Evaluación, A. y. (2013). *Educación emprendedora en la educación básica regular*. Obtenido de <https://repositorio.sineace.gob.pe/repositorio/bitstream/handle/20.500.12982/407/Educacion%20Emprendedora-en-la-Educacion-Basica-Regular.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Joanidis, C. (2017). Plan de negocios: la película. Pluma digital. Obtenido de <https://elibro.net/es/ereader/unsaac/77367>

Landero, R., & González, M. (2006). *Estadística con SPSS y metodología de la investigación*. México: Trillas.

Lima, J. (2023). El aprendizaje basado en proyectos y su relación con las competencias y habilidades matemáticas en alumnos de primer grado de la escuela secundaria general 12 de Octubre de Atltzayanca, Tlaxcala durante el ciclo escolar 2022-2023. Mexico. Obtenido de <https://repositorio.iberopuebla.mx/bitstream/handle/20.500.11777/5659/Lima%20Paredes%20Jos%C3%A9%20Pablo%20.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

MINEDU. (2010). Orientaciones para el trabajo pedagógico del área de educación para el trabajo. Obtenido de <http://www.minedu.gob.pe/minedu/archivos/a/002/03-bibliografia-para-ebr/9-otpept2010.pdf>

- MINEDU. (2017). Currículo nacional de la educación básica. Obtenido de <http://www.minedu.gob.pe/curriculo/pdf/curriculo-nacional-de-la-educacion-basica.pdf>
- MINEDU. (2017). *Programa curricular de educación primaria*. Ministerio de Educación.
- MINEDU. (2019). Pisa: Perú sigue siendo el país de América Latina que muestra mayor crecimiento histórico en matemática, ciencia y lectura. Obtenido de [http://umc.minedu.gob.pe/pisa-peru-sigue-siendo-el-pais-de-america-latina-que-muestra-mayor-crecimiento-historico-en-matematica-ciencia-y-lectura/#:~:text=Estad%C3%ADsticamente%2C%20el%20Per%C3%BA%20tiene%20resultados,%20con%20Argentina%20\(402\)](http://umc.minedu.gob.pe/pisa-peru-sigue-siendo-el-pais-de-america-latina-que-muestra-mayor-crecimiento-historico-en-matematica-ciencia-y-lectura/#:~:text=Estad%C3%ADsticamente%2C%20el%20Per%C3%BA%20tiene%20resultados,%20con%20Argentina%20(402))
- MINEDU. (2019). Resultados evaluaciones nacionales de logros de aprendizaje. Obtenido de <http://umc.minedu.gob.pe/resultadosnacionales2019/>
- MINEDU. (2022). *PISA 2022*. Obtenido de <http://umc.minedu.gob.pe/resultados-pisa-2022/>
- Nolasco, M. L. (2014). Vida científica. 2. Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo. Obtenido de <https://www.uaeh.edu.mx/scige/boletin/prepa4/n4/e8.html>
- Ochoa, O. (2019). Motivación personal y capacidades emprendedoras de los estudiantes del nivel de educación secundaria del Centro Rural de Formación en Alternancia Otyarira Oneakotana Enkanirira de la comunidad de Yomentoni, distrito de Echarate, provincia de La Convención. *Universidad Nacional San Antonio Abad del Cusco*. Cusco, Perú. Obtenido de https://repositorio.unsaac.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12918/4182/253T20190294_TC.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Paternina, J. I. (2018). El emprendimiento escolar, una estrategia de identificación de talentos excepcionales. *Espacios*, 39(49), 5. Obtenido de <https://www.revistaespacios.com/a18v39n49/a18v39n49p05.pdf>

- Perú, C. P. (17 de Julio de 2003). Ley general de Educación Nro.28044 . Obtenido de http://www.minedu.gob.pe/p/ley_general_de_educacion_28044.pdf
- Rodriguez, G. (2016). Educación informal en emprendimiento y creatividad en escuelas innovadoras. *Red de Revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal*, 12(32), 425-443. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/310/31048903020.pdf>
- Rodriguez, J. E. (2014). Educar para emprender: Guía Didáctica para Educación Emprendedora en Primaria. (U. d. Rioja, Ed.) Obtenido de <https://www.guao.org/sites/default/files/biblioteca/Educar%20para%20emprender.pdf>
- Rumbo Economico. (15 de 08 de 2023). Obtenido de Emprendimiento y autoempleo: la tendencia emergente que se abre camino en el mercado laboral peruano: <https://rumboeconomico.com/2023/07/17/emprendimiento-y-autoempleo-la-tendencia-emergente-que-se-abre-camino-en-el-mercado-laboral-peruano/>
- Saavedra, M. L. (2020). Intención de emprendimiento en los estudiantes de la ciudad de México. *Revista académica y negocios*, 5(2), 85-98. Obtenido de <https://revistas.udec.cl/index.php/ran/article/view/2609/2848>
- Sanchez, H. &. (2017). *Metodología y diseños de la investigación*. Business support Aneth S.R.L.
- Sigüeñas, R. L. (2021). Modelo de aprendizajes basado en proyectos para la resolución de problemas en los estudiantes de la Institución Educativa N° 16825. *Tesis de doctorado*. Chiclayo, Perú: Universidad Cesar Vallejo. Obtenido de https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/59487/Sig%c3%bce%c3%blas_FRL-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y

ANEXOS

Matriz de consistencia

TITULO	PROBLEMA GENERAL	OBJETIVO GENERAL	HIPÓTESIS GENERAL	VARIABLES	METODOLOGÍA
Plan de negocio para el logro de la competencia resuelve problemas de cantidad en estudiantes de la institución educativa N° 50056 Tupac Amaru II - Pomacanchi 2023	¿Cómo influye la elaboración del plan de negocio para el logro de la competencia resuelve problemas de cantidad en los estudiantes de 5to grado de primaria de la Institución Educativa N° 50056 Tupac Amaru II Pomacanchi?	Determinar la influencia de la elaboración del plan de negocio para el logro de la competencia resuelve problemas de cantidad en estudiantes de la Institución Educativa N° 50056 Tupac Amaru II Pomacanchi.	Existe una influencia significativa de la elaboración del plan de negocio para el logro de la competencia resuelve problemas de cantidad en estudiantes de la Institución Educativa N° 50056 Tupac Amaru II Pomacanchi.	VI= Plan de negocio	Enfoque: Cuantitativo
	PROBLEMA ESPECÍFICO	OBJETIVO ESPECIFICO	HIPÓTESIS ESPECIFICAS	Dimensiones: - Desarrollo de la idea de negocio. -Módulo de Administración. -Módulo de Mercadotecnia. -Módulo de producción. - Módulo financiero	Tipo: Aplicativo Nivel: Experimental Diseño: Pre-experimental M: O1 X O2 Donde: M: Muestra 5to grado de primaria sección única O1: Pre-Test X: Plan de negocio O2: Post- Test
	1. ¿Cómo influye la elaboración del plan de negocio para el logro de la capacidad traduce cantidades a expresiones numéricas en los estudiantes de primaria N° 50056 Tupac Amaru II, Pomacanchi?	1. Determinar la influencia de la elaboración del plan de negocio para el logro de la capacidad traduce cantidades a expresiones numéricas en los estudiantes de primaria N° 50056 Tupac Amaru II, Pomacanchi.	1. Existe una influencia significativa de la elaboración del plan de negocio para el logro de la capacidad traduce cantidades a expresiones numéricas en los estudiantes de primaria N° 50056 Tupac Amaru II, Pomacanchi.		

<p>2. ¿Cómo influye la elaboración del plan de negocio para el logro de la capacidad comunica su comprensión sobre los números y las operaciones en los estudiantes de primaria N° 50056 Tupac Amaru II, Pomacanchi?</p>	<p>2. Determinar la influencia de la elaboración del plan de negocio para el logro de la capacidad comunica su comprensión sobre los números y las operaciones en los estudiantes de primaria N° 50056 Tupac Amaru II, Pomacanchi.</p>	<p>2. Existe una influencia significativa de la elaboración del plan de negocio para el logro de la capacidad comunica su comprensión sobre los números y las operaciones en los estudiantes de primaria N° 50056 Tupac Amaru II, Pomacanchi.</p>	<p>Variable Dependiente: Competencia resuelve problemas de cantidad</p> <p>Dimensiones:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Traduce cantidades a expresiones numéricas. - Comunica su comprensión sobre los números y las operaciones. - Usa estrategias y procedimientos de estimación y cálculo. - Argumenta afirmaciones sobre las relaciones numéricas y las operaciones. 	<p>Población: 141 estudiantes de la IE N° 50056 Tupac Amaru II Pomacanchi.</p> <p>Muestra: 24 estudiantes del quinto grado de primaria sección única de la IE N° 50056 Tupac Amaru II Pomacanchi.</p> <p>Técnica: Encuesta</p> <p>Instrumento: Prueba de desempeño pre-test y post-test</p>
<p>3. ¿Cómo influye la elaboración del plan de negocio para el logro de la capacidad usa estrategias y procedimientos de estimación y cálculo en los estudiantes de primaria N° 50056 Tupac Amaru II, Pomacanchi?</p>	<p>3. Determinar la influencia de la elaboración del plan de negocio para el logro de la capacidad usa estrategias y procedimientos de estimación y cálculo en los estudiantes de primaria N° 50056 Tupac Amaru II, Pomacanchi.</p>	<p>3. Existe una influencia significativa de la elaboración del plan de negocio para el logro de la capacidad usa estrategias y procedimientos de estimación y cálculo en los estudiantes de primaria N° 50056 Tupac Amaru II, Pomacanchi.</p>		
<p>4. ¿Cómo influye la elaboración del plan de negocio para el logro de la capacidad argumenta afirmaciones sobre las relaciones numéricas y las operaciones en los estudiantes de primaria N° 50056 Tupac Amaru II, Pomacanchi?</p>	<p>4. Determinar la influencia de la elaboración del plan de negocio para el logro de la capacidad argumenta afirmaciones sobre las relaciones numéricas y las operaciones en los estudiantes de primaria N° 50056 Tupac Amaru II, Pomacanchi.</p>	<p>4. Existe una influencia significativa de la elaboración del plan de negocio para el logro de la capacidad argumenta afirmaciones sobre las relaciones numéricas y las operaciones en los estudiantes de primaria N° 50056 Tupac Amaru II, Pomacanchi.</p>		

Matriz de instrumento

VARIABLE	DIMENSIONES	INDICADORES	N° DE ITEMS	ITEM	VALOR DE CADA ITEM	INSTRUMENTO
VARIABLE DEPENDIENTE COMPETENCIA RESUELVE PROBLEMAS DE CANTIDAD	1. Traduce cantidades a expresiones numéricas	- Establece relaciones entre datos y acciones de agregar, quitar, comparar, igualar, reiterar, agrupar y repartir cantidades para transformarlas en expresiones numéricas de números naturales y de adición y sustracción con decimales.	6	1,2,3,4,5,6	-1,6 (4) -2,3,4,5 (3)	Prueba de desempeño
	2. Comunica su comprensión sobre los números y las operaciones	- Expresa con diversas representaciones y lenguaje numérico su comprensión de: La fracción como parte de una cantidad discreta o continua, las operaciones de adición y sustracción con números decimales y fracciones.	4	8,9,10,11	(5)	
	3. Usa estrategias y procedimientos de estimación y cálculo	- Emplea estrategias heurísticas y de cálculo y procedimientos como: estimación de productos y cocientes, amplificación y simplificación de fracciones, redondeo de expresiones decimales. -Mide, estima y compara la masa de los objetos (kilogramo) usando unidades convencionales (expresadas con naturales, fracciones y decimales), así como equivalencias, para hacer conversiones de unidades de masa y tiempo.	6	12,13,14, 15,16,17	-12 (2) -13,17 (3) -14,15,16 (4)	
	4. Argumenta afirmaciones sobre las relaciones numéricas y las operaciones	-Realiza afirmaciones sobre las relaciones entre números naturales, decimales y fracciones, y justifica su proceso de resolución y los resultados obtenidos.	4	7, 18, 19,20	(5)	

Instrumentos

PRUEBA PARA LA EVALUACIÓN DE LA COMPETENCIA RESUELVE PROBLEMAS DE CANTIDAD



1. Juana fue a la feria de Pomacanchi donde vendió 154 cuyes. Si su amiga María hubiera vendido $\frac{1}{7}$ de lo que vendió Juana, las dos hubieran vendido la misma cantidad. ¿Cuántos cuyes vendió María?
 - a) 132
 - b) 135
 - c) 177
 - d) 170

2. En el chakuy de vicuñas de Pomacanchi, David trasquiló 135 vicuñas, Mario 10 vicuñas más que David y Juan 12 vicuñas más que Mario. ¿Cuántas vicuñas se trasquiló en total?
 - a) 425
 - b) 427
 - c) 437
 - d) 157

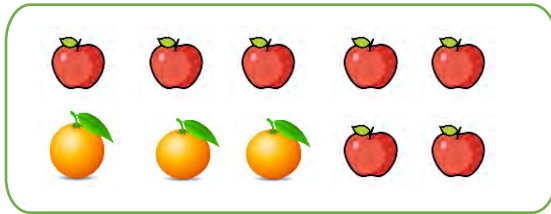
3. Para el desfile del 28 de Julio en Pomacanchi, Valeria alquiló sombreros típicos, cada uno a 5 soles, si ese día alquiló 35 sombreros. ¿Cuántos soles ganó Valeria ese día?
 - a) S/. 40
 - b) S/. 175
 - c) S/. 165
 - d) S/. 180

4. Para el campeonato relámpago por fiestas patrias en Pomacanchi se presentaron 48 equipos, si en Pomacanchi existen 2 estadios deportivos ¿Cuántos equipos participarán en cada estadio?
 - a) 20
 - b) 96
 - c) 24
 - d) 22

5. Por fiestas patrias Juan obtuvo propina de sus tíos y primos que visitaron Pomacanchi, el recibió las siguientes cantidades en céntimos y soles: 0,30, 1,50, 0,80, 3,70, 5,20 y 0,90. ¿Cuánto de dinero pudo juntar Juan?
 - a) S/. 12,00
 - b) S/. 11,50
 - c) S/. 12,40
 - d) S/. 12,10

6. Por fiestas patrias el padrino de Mariana le dio 10,00 soles de propina, ella decidió comprarse lo siguiente artículos: un chocolate S/. 0,70, una canchita S/. 0,50, una torta S/. 1,00, un lápiz S/. 1,00 y colores S/. 5,50. Luego de sus compras ¿Cuánto le queda a Mariana?
- a) S/. 1,00
 - b) S/. 1,50
 - c) S/. 1,20
 - d) S/. 1,30
7. En el desfile de 28 de Julio en Pomacanchi, Juana vendió 1 entero y $\frac{30}{15}$ de torta, su hermana vendió $\frac{11}{15}$. ¿Cuántas tortas vendieron? Resuelve el problema y explica por qué.

8. En una bandeja están las siguientes frutas



Las manzanas ¿Qué cantidad representan del total de frutas?

- a) $\frac{7}{10}$
 - b) $\frac{10}{7}$
 - c) $\frac{7}{3}$
 - d) $\frac{3}{7}$
9. Raúl partió su torta de cumpleaños en 15 partes, pero sólo vinieron 7 amigos. ¿Qué cantidad en fracciones le quedó? Representa la fracción y responde.

Respuesta:

10. Marleni vio en la tienda los siguientes objetos



¿Cuánto necesita para comprar la muñeca y el reloj? Marca la opción correcta

a)



b)



c)



11. Maribel pesa 45,50 kilogramos su amiga Juana pesa 1,30 kilogramos menos que Maribel.

¿Cuánto pesa Juana?

- a) 44 kg.
- b) 45kg
- c) 44,2kg
- d) 44,5kg

12. Escribe las equivalencias

1 kilo



1 metro



1 hora



13. Relaciona las equivalencias según corresponda

1/2

0,25

1/4

0,5

1/8

0,12

14. En el concurso de danzas de los barrios de Pomacanchi ganó el barrio Pumachapi, y por ello se le otorgó 1 quintal de arroz (cada quintal tiene 50 kilos), Si en el barrio Pumachapi existen 50 socios. ¿A cuántos gramos le toca a cada uno?
- 450 gr.
 - 500gr.
 - 1,000 gr.
 - 550gr.
15. Para construir un galpón de cuy, Juan utilizó 5 rollos, cada rollo mide 20 metros, Si le faltó $\frac{1}{8}$. ¿Cuántos metros le falta a Juan?
- 4 m.
 - 2,5 m
 - 2 m
 - 5m
16. Juan desea emprender el negocio de venta de cuy, para ello necesita 5 machos que cuestan cada uno S/ 32,50 y 30 hembras y su costo es S/ 27,50. Estima ¿cuánto necesita Juan para comprar los cuyes?
- Aproximadamente S/1,050
 - Aproximadamente S/ 1,000
 - Aproximadamente S/ 700
 - Aproximadamente S/ 500

17. Redondea las siguientes cantidades

5,87	→	
14,02	→	
20,52	→	

18. Completa con los símbolos $>$ $<$, según corresponda

2,5	○	2,10
14,7	○	14,9
0,9	○	1,2

19. Juana y sus 2 hermanas se repartieron la papa que cosecharon repartiendo de la siguiente manera Juana obtuvo $\frac{1}{2}$, su hermana Marta $\frac{1}{3}$ y Berta $\frac{2}{3}$, la repartición ¿será posible realizarlo?

a) Si, por que

b) No, porque

20. Mirta llevó al mercado 35,00 soles de los cuales gasto lo siguiente: S/. 7,00 de tarwi, S/. 5,00 de papa, cebolla S/. 5,00, arroz S/. 7,00, carne S/. 8,50, tomate S/. 2,50, ajo S/. 1,50, según los datos brindados ¿Mirta podrá comprar todo lo que requiere?

a) Si, porque

b) No, porque

MODULO DE APRENDIZAJE

MI PLAN DE NEGOCIO

CRIANZA DE CUYES

Nombre:

1. ¿QUÉ ES UNA IDEA DE NEGOCIO?

Ve el siguiente video: <https://www.youtube.com/watch?v=hdXa34XPzW>

Responde según el video que es una idea de negocio



**¿Qué es una idea de negocio?
Una idea de negocio es el producto
o servicio que quiero ofrecer.**

Una característica principal de un negocio es que debe dar ingresos mayores a los que hayas invertido inicialmente y, para saberlo, debes llevar el control de finanzas.



Revisa los siguientes casos:

Caso 1

Yessi tiene un negocio de venta de zapatos.
Ha comprado 50 pares de zapatos importados y el total de sus costos es de S/ 4000. Cada par de zapatos los está vendiendo a S/ 80.
¿Estará ganando? ¿Cuánto está ganando?

RESOLUCIÓN

¿Estará ganando?

¿Cuánto está ganando?

Caso 2

Julio tiene un negocio de decoración infantil.
Le han pedido su servicio para este sábado y sus costos en materiales e insumos es de S/ 2500. Julio le ha dicho a su cliente que el precio final por todo el servicio es de S/ 3200.
¿Consideras que su negocio está generándole ganancias?

RESOLUCIÓN

¿Cuánto está ganando? _____

¿Consideras que su negocio está generándole ganancias?

Para elegir una idea de negocio te proporcionamos una manera de evaluar la cual te ayudará a validar tu idea.

Cuestionario

Evaluando mi idea de negocio

Marca la respuesta que más se ajusta a cada pregunta, de acuerdo con tu idea de negocio. Debes quedarte con la idea que más "Sí" obtuvo: esa es la idea de negocio que tiene las mejores condiciones para desarrollarse.



Preguntas orientadoras		Idea 1: _____		Idea 2: _____	
		Sí	No	Sí	No
1.	¿La idea me gusta y estoy motivado a ponerla en práctica?				
2.	¿He identificado una necesidad por satisfacer en mi localidad?				
3.	¿He identificado un mercado potencial para este producto o servicio?				
4.	¿Hay materias primas disponibles para fabricar y/o ofrecer este producto o servicio?				
5.	¿Puedo superar a la competencia?				
6.	¿Este negocio me permitirá obtener ganancias?				
7.	¿Me será posible producir este producto o servicio en mi localidad?				
8.	¿Las personas que son potenciales clientes me podrían preferir sobre la competencia?				
9.	¿Existen personas (potenciales clientes) que podrán consumir mi producto o servicio?				
10.	¿Es sencillo poder implementar este negocio?				
11.	¿Cuentas con las herramientas o equipos necesarios?				
12.	¿Cuentas con los recursos económicos para llevarlo a cabo?				
13.	¿Cuentas con la capacidad de calcular los costos?				
14.	¿Realmente la idea te gusta?				
15.	¿Cuentas con alguna experiencia previa en ese negocio?				
Totales					

¿Qué idea de negocio tiene las mejores condiciones para emprender?

2. NUESTRO PLAN DE NEGOCIO

¿Qué es un plan de negocio?

Es un documento a través del cual la persona que va a emprender describe el detalle de cómo funcionará su negocio y todo lo que necesita para ponerlo en marcha.

¿Para qué sirve un plan de negocio?

- Plasmear tu idea de negocio.
- Evaluar tu negocio.
- Comunicar en qué consiste tu negocio.
- Identificar las posibilidades de éxito que tiene tu negocio.
- Gestionar un préstamo para iniciar tu negocio.



¿Cuáles son las habilidades emprendedoras?

Cuestionario

Mis habilidades para emprender

Indicaciones: lee cada enunciado y marca con una \times la opción que represente mejor tu respuesta. Responde todas las preguntas.

	Siempre	Bastante Con frecuencia	Algo Alguna vez	No En lo absoluto
1. ¿Consideras que te puedes adaptar a los cambios?				
2. ¿Te gusta conocer/probar cosas nuevas?				
3. ¿Conoces tus fortalezas personales?				
4. ¿Confías en tus habilidades para lograr lo que te propongas?				
5. ¿Cumples todo a lo que te comprometes?				
6. ¿Eres de las personas que le gusta dar ideas diferentes?				
7. ¿Te consideras responsable?				
8. ¿Ahoras con frecuencia?				
9. ¿Te gusta hacer las cosas de forma diferente siempre?				
10. ¿Tienes un presupuesto para tus gastos personales?				
11. Si algo no sale como lo esperabas, ¿lo intentas nuevamente?				
12. Si te sientes inseguro de iniciar algo, ¿te arriesgas a intentarlo?				
13. ¿Te consideras bueno en lo que sabes hacer?				
14. Si necesitas ayuda, ¿buscas el apoyo de otras personas?				
15. ¿Sacrificarías tu tiempo libre para lograr tus objetivos?				
16. ¿Eres bueno organizando actividades personales, familiares o de tu comunidad?				
17. Cuando tienes un problema, ¿avanzas hasta resolverlo?				
18. ¿Sabes en qué eres realmente bueno?				
19. ¿Sientes que el dinero te alcanza?				
20. ¿Tienes facilidad para comunicar ideas?				

3. ELABORAMOS NUESTRO PLAN DE NEGOCIO

Iniciamos nuestro proyecto realizando:

a) **PORTADA** que incluye la denominación de la empresa o el proyecto, así como el nombre y la información de contacto de su autor o autores.



b) TABLA DE CONTENIDO

Ofrece una visión general de los temas que se tratarán en el plan.



Índice de contenido

- Acuerdo de confidencialidad 1
- Resumen ejecutivo..... 2
- Descripción de la empresa 5
 - Descripción de productos..... 6
- Análisis del mercado 10
- Análisis FODA 11
- Mejoras de acuerdo a FODA..... 12
- Plan de marketing 15
- Competencia 14
- Marketing 15
- Precio..... 16
- Gastos 17
- Locación y distribución 18
- Sobre la empresa 19
- Plan de operaciones 21
- Biografía 22
- Gestión y organización 29
- Capitalización 31
- Proyección 35

c) MODULO DE ADMINISTRACIÓN

* Resumen ejecutivo

se trata de una explicación breve y formal de lo que será tu empresa, es decir, cuáles son sus objetivos y por qué piensas que tendrá éxito.

* Misión

Es una expresión que establece la razón de ser de una empresa, es conocer la forma en que esta espera trascender en la sociedad de la que forma parte.⁴ ¿Quién debe elaborar la misión? La misión es construida por los directivos o dueños y su equipo de trabajo más cercano, revisando que cumpla con el marco legal de la empresa y no invada otras áreas de competencia. De esta forma, la misión debe especificar:

- ¿Quién soy?
- ¿Qué hago?
- ¿Para quién lo hago?
- ¿Por medio de qué lo hago?
- ¿Para qué lo hago?

Ejemplo

Una empresa responsable y comprometida con cada uno de nuestros clientes. Dedicada al diseño, fabricación y distribución de muebles con un alto acabado en madera. Para la comunidad del municipio de Ecatepec. Brindando un servicio integral, garantizándolo con la calidad de sus procesos y acabados, siempre apoyados con el desarrollo continuo de sus integrantes.

Ahora construye tu misión de tu negocio

- ¿Quién soy? _____
- ¿Qué hago? _____
- ¿Para quién lo hago? _____
- ¿Por medio de qué lo hago? _____
- ¿Para qué lo hago? _____

* Visión

Es el enunciado que expresa la dirección que se desea tomar en el futuro, es la meta que nos proponemos de tres a cinco años, hacia dónde se quiere llegar, cómo quisiéramos ser, cómo nos vamos a ver y cómo se van a expresar de nosotros los clientes o usuarios del servicio o producto que ofrecemos. La visión debe especificar:

- ¿Cómo nos gustaría ser y cómo nos gustaría que nos describieran en el futuro?
- ¿Cómo nos gustaría que los clientes se expresaran de nosotros?

- ¿Cuál es la cualidad que quisiéramos que nos distinguiera?
- ¿Hacia dónde queremos cambiar?
- ¿Cuáles son nuestros valores?
- ¿Qué es lo que nos compromete en los siguientes tres o cinco años?



Ejemplo

El pino y el roble, aspira contar en 2019 con un local más grande y apropiado que le permita desarrollar de manera óptima su trabajo y, por ende, ser una de las mejores opciones del municipio de Ecatepec, por medio de su diseño, fabricación y distribución de muebles con un alto acabado en madera, siempre en beneficio de sus clientes.

Elabora la visión de tu negocio

*Objetivos

Es un planteamiento de algo que necesitamos lograr en un tiempo determinado en beneficio de la empresa; este nos permite identificar hacia dónde deben dirigirse los recursos y esfuerzos para dar cumplimiento a la misión, tratándose de una organización, o a los propósitos institucionales si se trata de las categorías programáticas. Expresión cualitativa de un propósito en un periodo determinado; el objetivo debe responder a la pregunta “qué” y “para qué”. En programación es el conjunto de resultados cualitativos que el programa se propone alcanzar mediante determinadas acciones.

Para los objetivos generales se utilizan más de dos verbos en infinitivo (ar, er, ir) y se recomienda que su redacción sea breve y contestar el ¿qué? y ¿para qué? Para los objetivos específicos se utiliza solo un verbo en infinitivo y su redacción se deriva del objetivo general, coadyuvando al mismo, se recomienda que su redacción sea breve.

Ejemplo

OBJETIVO GENERAL

Diseñar, fabricar y distribuir en 2019, muebles de madera en alto acabado en el municipio de Ecatepec y municipios aledaños, con la finalidad de satisfacer las necesidades, gustos y preferencias de cada uno de nuestros clientes.

Objetivos específicos:

- Capacitar al personal en las nuevas técnicas y métodos de diseño asistido por computadora.
- Asistir a cursos y seminarios de diseño de muebles en madera que permita mejorar nuestros productos.
- Consultar revistas especializadas sobre diseño y fabricación de muebles en madera
- Implementar técnicas vanguardistas en el diseño y fabricación de muebles en madera

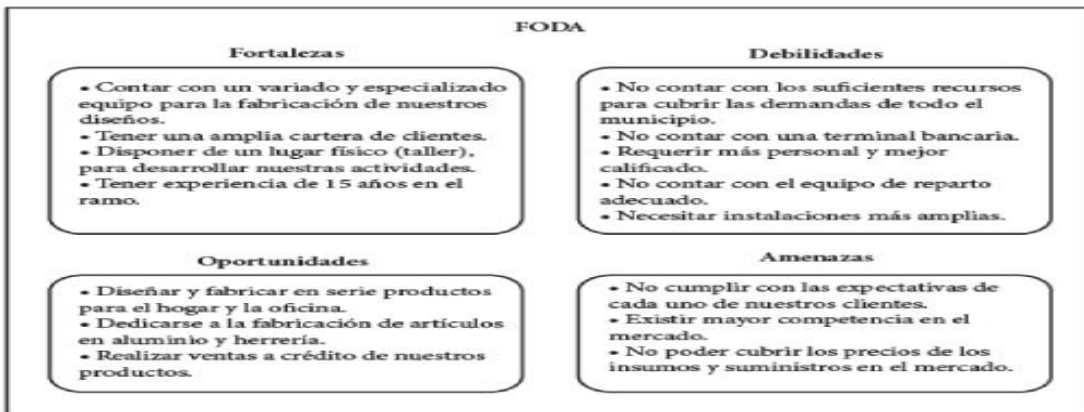
- Elaborar una página Web, que nos permita difundir nuestros diseños a todo el público.
- Identificar los mejores canales de distribución para nuestros productos.

***FODA**

La sigla FODA se compone de las siguientes palabras:

- **Fortalezas** (factores críticos positivos con los que se cuenta), estas son cuestiones internas de la empresa.
- **Oportunidades** (aspectos positivos que podemos aprovechar utilizando nuestras fortalezas), estas son cuestiones externas a la empresa.
- **Debilidades** (factores críticos negativos que se deben eliminar o reducir), son cuestiones internas de la empresa.
- **Amenazas** (aspectos negativos externos que podrían obstaculizar el logro de nuestros objetivos), son cuestiones externas a la empresa.

Ejemplo



Elabora el FODA de tu negocio

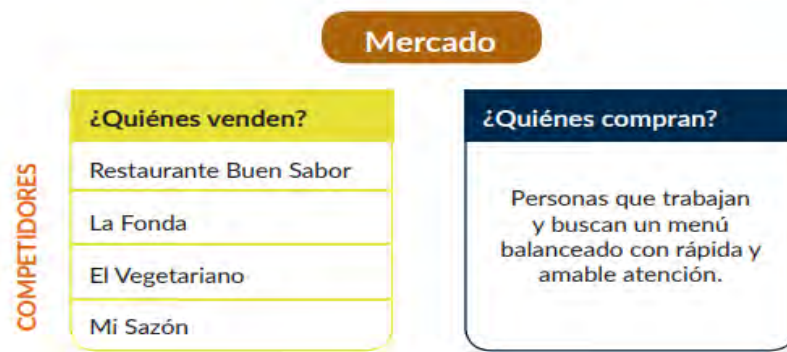
FORTALEZAS	DEBILIDADES
OPORTUNIDADES	AMENAZAS

d) MÓDULO DE MERCADOTECNIA

* EL MERCADO

El mercado es el conjunto de actividades de intercambio, como la compra y venta de productos y servicios.

Juanita ha identificado el mercado para sus productos. Veamos:



El mercado, básicamente, funciona en virtud de la relación que exista entre la oferta y la demanda, es decir, el precio de los productos y servicios, está determinado por la oferta que los diversos **proveedores** realizan y cuál es la demanda, por parte de los **consumidores**.

Es importante determinar y conocer a nuestro consumidor o dicho de otra manera nuestro cliente, a quien se ofrecerá nuestro producto.

*El cliente

El cliente es la persona, empresa u organización que adquiere o compra de forma voluntaria productos o servicios que necesita o desea para sí mismo, para otra persona o para una empresa u organización; por lo cual, es el motivo principal por el que se crean, producen, fabrican y comercializan productos y servicios.



¿Cómo identificamos a nuestros clientes?

Paso 1

Define quienes serían tus posibles clientes

Identificar quienes son aquellas personas que tienen cierta necesidad de un producto o servicio que mi empresa puede satisfacer.

Paso 2

Define qué técnicas utilizarás para recoger información de las personas que serán tus clientes y competidores

Para conocer mejor a tus clientes utilizaremos técnicas que nos ayude a corroborar sus interés y necesidades de nuestros clientes.

1. Encuesta

Es una técnica de recojo de datos, que reúne un conjunto de preguntas dirigidas a un determinado número de personas que serán clientes y competidores, y que busca obtener información sobre un tema determinado. Se puede utilizar la encuesta para identificar necesidades de los clientes, hábitos de consumo, etc.

Pasos para elaborar tu encuesta:

1. Define el objetivo de la encuesta. Es importante que busques validar la necesidad que has identificado de tu idea de negocios.
2. Una vez definido el objetivo de la encuesta, elabora las preguntas que te ayudarán a obtener la información. Te sugerimos elaborar 10 preguntas.
 - 9 serán preguntas cerradas (con opciones a elegir por cada pregunta).
 - 1 será pregunta abierta, para que los potenciales clientes se expresen libremente
3. Identifica a las personas que podrías encuestar. Te sugerimos considerar lo siguiente:
 - Las personas que serán usuarias del problema identificado y que serían tus potenciales clientes.
4. Identifica el medio y el mejor momento para ejecutar la encuesta.

MODELO DE ENCUESTA

Encuesta de opinión sobre preferencias de desayunos

Nombre: _____

Distrito/provincia: _____

Teléfono: _____ Correo electrónico: _____

Le gustaría recibir degustaciones gratuitas: Sí ___ No ___

Indicaciones

Elija la respuesta que mejor represente su preferencia. Gracias por su tiempo.

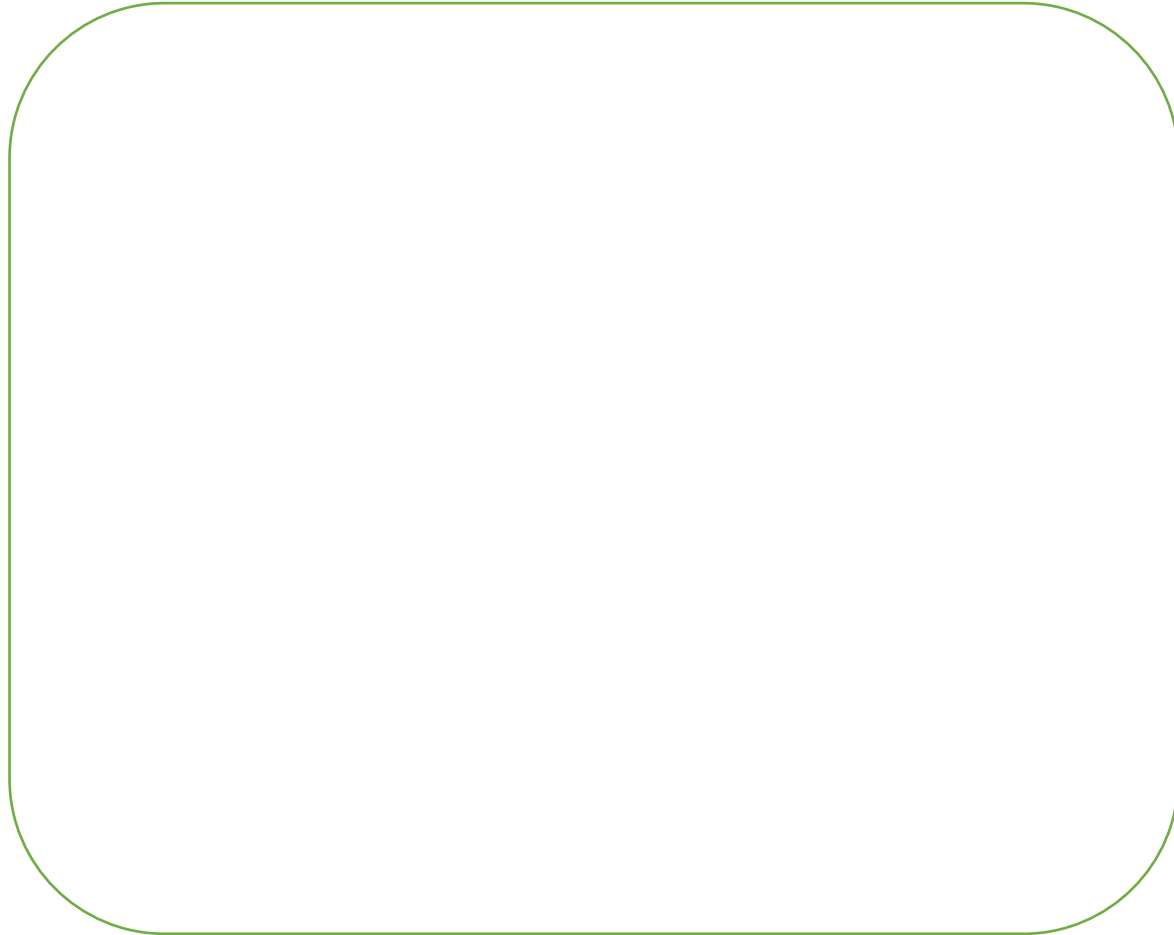
1. ¿Dónde desayuna los fines de semana?

- a. En mi casa o en la casa de un familiar.
- b. En la calle, cerca de mi casa.
- c. Busco nuevas alternativas.
- d. Busco un lugar campestre.

2. ¿Con qué frecuencia compra desayuno los sábados o domingos?

- a. Todas las semanas
- b. Una vez al mes
- c. Cada dos meses
- d. Solo en ocasiones especiales
- e. Casi nunca

REALIZAMOS NUESTRA ENCUESTA PARA NUESTROS CLIENTES POTENCIALES



2. Observación

La observación es una técnica complementaria a las encuestas que permite mirar al detalle el comportamiento de las personas que serán potenciales clientes y el desempeño de las personas competidoras; así podrás identificar todo aquello que por lo general no te dicen, ya sea en una encuesta o en una entrevista.

Pasos a seguir:

Paso 1. Define a quiénes y en dónde realizarás la observación.

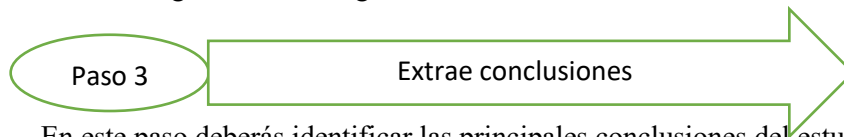
Paso 2. Elabora una guía de observación, sobre los puntos en los que deberás enfocarte. Por ejemplo:

- Clientes: ¿qué compra? ¿Cómo lo compra?
- Competidores: ¿cómo trabajan? ¿Qué venden? ¿A qué precios? ¿Qué publicidad utiliza? ¿Cuál es su valor agregado?

Paso 3. Visita los lugares que suelen frecuentar tus clientes potenciales.

Paso 4. Visita los locales de tu competencia, el mercado, centros comerciales u otros establecimientos.

Paso 5: Registra los hallazgos en un documento



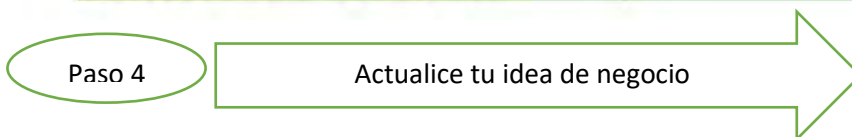
En este paso deberás identificar las principales conclusiones del estudio de mercado que se desprendan por cada una de las técnicas utilizadas. Es importante que clasifiques las conclusiones referidas a las personas que serán potenciales clientes.

Para extraer conclusiones nos valemos de la tabla de frecuencias y gráfico de barras.

A modo de resumen, completa los siguientes cuadros:

1. Caracteriza a tu cliente.

Edad promedio:	
Sexo:	
Ubicación:	
Costumbres/preferencias:	
Otros que considere relevantes:	



A partir de las conclusiones del estudio de mercado, ¿qué cambios tendrás que realizar en tu producto o servicio? ¿Tus clientes siguen siendo los mismos? ¿Es necesario replantear tu idea de negocio?

*Tamaño del mercado

Para determinar el tamaño del mercado, te sugerimos realizar los siguientes cálculos.

- a. Identifica el mercado potencial máximo que podemos captar con nuestro producto o servicio.
- b. Identifica el mercado que podemos conseguir a corto y mediano plazo, en forma realista considerando los recursos con los que cuenta nuestro negocio actualmente.

*Segmentación del mercado

Esto se refiere a dividir el mercado en grupos con características y necesidades semejantes para ofrecer una oferta diferenciada y adaptada a cada uno de los grupos objetivo.

Por ejemplo: Los clientes de *El pino y el roble*, serían:

Matrimonios	Muebles para el hogar
Empresas	Muebles para oficina
Pequeños negocios	Vitrinas, mostradores

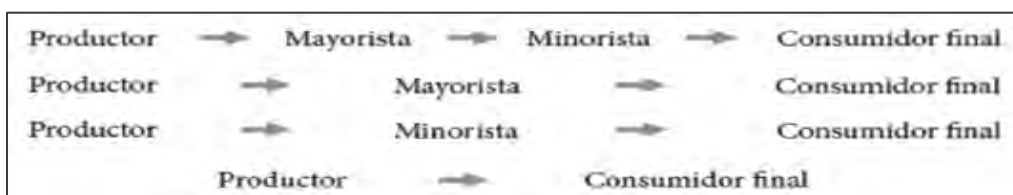
*Canales de distribución

¿Qué son los canales de distribución? Son las vías elegidas por una empresa para que sus productos lleguen a sus consumidores.

Los elementos implicados dentro de un canal de distribución suelen ser el productor, mayorista, minorista y consumidor final. Al establecer un canal hay que conocer los distintos intermediarios y cómo pueden influir en este:

- **Productor.** Es la empresa que crea o elabora el producto que se va a comercializar.
- **Mayorista.** Empresas con gran capacidad de almacenamiento que compran al productor para revender el artículo. Esta reventa no suele destinarse al consumidor final.
- **Minorista.** También conocido como detallista, son las empresas pequeñas que compran el producto al productor o al mayorista para venderlo al consumidor. Es el último eslabón del canal de distribución.

Un minorista tiene un contacto directo con el cliente final, por ello puede influir enormemente en las ventas de los productos que están comercializando. La forma en que se presenta la distribución de nuestros productos es la siguiente:



*Análisis de la competencia.

¿Qué es el análisis de la competencia?

El análisis de la competencia es una forma de evaluar las fortalezas y las debilidades de los competidores que existen en tu mismo mercado con el objetivo de obtener una ventaja frente a ellos.

Resulta complicado emprender un nuevo negocio sin antes haber analizado a las empresas que se dedican a lo mismo, para así mejorar algunos aspectos y conseguir una ventaja respecto a ellos. Por esto es importante analizar a la competencia.

El análisis de la competencia empieza por buscar respuesta a las siguientes preguntas:

- ¿Quiénes son nuestros competidores? y ¿Quiénes son nuestros competidores potenciales?
- ¿Cuáles son las posiciones de los competidores ya establecidos en el mercado?
- ¿Cuáles son sus empujes y sus objetivos de estrategia?
- ¿Cuáles son sus estrategias a corto y a largo plazo?
- ¿Cuáles son sus debilidades y fortalezas?

Para identificar la competencia se realizará con las técnicas aplicadas en la identificación de nuestros clientes.

2. Caracteriza a tu competencia.

Indica qué ofrece.

	Competidor 1	Competidor 2	Competidor 3
Producto/servicio			
Precio			
Valor agregado			
Publicidad			
Otro			

*Promoción y publicidad

Para realizar la promoción y publicidad es conveniente contar con estrategias que nos permita determinar cuáles serán las acciones por seguir. La publicidad y las promociones solo deben desarrollarse después de haber terminado el resto de la planeación de marketing.

Publicidad	Frecuencia	Costo total

e) MODULO DE PRODUCCIÓN

¿Qué es un plan de producción?

Consiste en el detalle de cómo se van a producir los productos o los servicios que te has propuesto vender, los recursos que necesitarás adquirir para producirlos, así como el costo de cada uno de los recursos involucrados.

*Proveedores

Para llevar un proceso productivo adecuado es importante contar con buenos proveedores. Un proveedor es la persona o empresa que surte a otras empresas con existencias (artículos), necesarios para el desarrollo de su actividad, los cuales serán transformados para venderlos posteriormente.

¿Qué hace a un proveedor ser bueno?

- Para muchas compañías en crecimiento, este factor se concentra en el **precio**.

- **La confiabilidad** es un factor clave que buscar. Un proveedor eficiente y de confianza siempre enviará la cantidad correcta de artículos, tal como lo prometió, en el tiempo convenido y en buen estado.

-**La estabilidad** es otro indicador que te servirá de guía al momento de elegir la mejor opción. Por ejemplo, el hecho de que una compañía conserve largo tiempo a sus altos directivos es una buena señal. Y si además tiene una reputación sólida con el resto de sus clientes, entonces es un indicio prometedor de que se trata de una organización estable.

-Por otro lado, no olvides **la ubicación**. Si ordenas mercancía a alguien que se encuentra a varios kilómetros de distancia de tu negocio, puede tomar más tiempo en llegar la carga y generar cargos de envío adicionales, sobre todo cuando necesites algo con urgencia.

Considera lo siguiente para elegir a tu proveedor:

Excelente = 10 Muy buena = 9-8 Buena = 7-6 Mala = 5

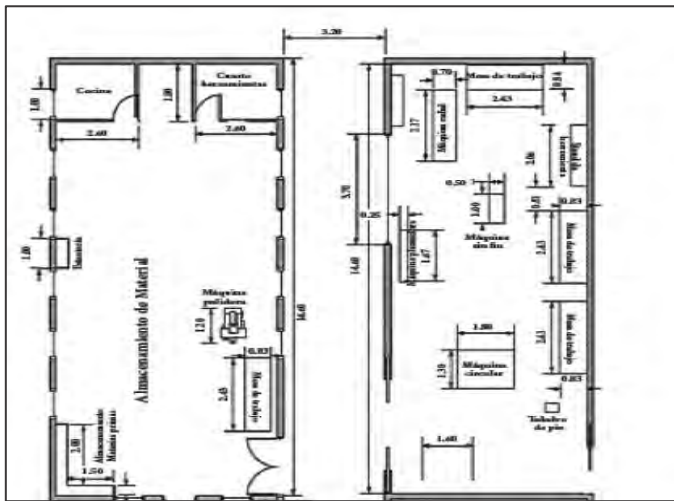
	Proveedor A	Proveedor B	Proveedor C	Proveedor D
Precio	10	9	9	9
Confiabilidad	8	9	7	9
Estabilidad	7	8	8	8
Ubicación	9	9	9	10
Total	34	35	33	36

ANALIZA A TU PROVEEDOR

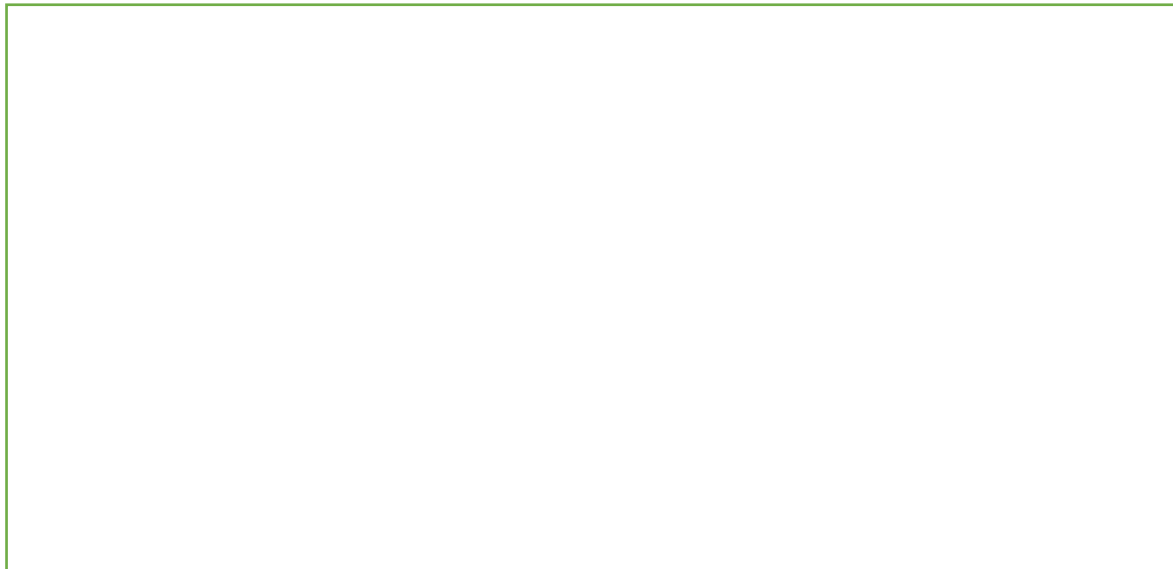
	Proveedor A	Proveedor B	Proveedor C
Precio			
Confiabilidad			
Estabilidad			
Ubicación			
Total			

***Requerimientos de espacio para el negocio**

El diagrama de flujo se realiza de acuerdo con la capacidad con el espacio destinado para la elaboración de nuestro producto según la proyección realizada.



Dibuja el espacio y distribución donde se criaran a los cuyes según los requerimientos.



Ejemplo

Actividades	Recursos necesarios			Riesgos asociados
	Materiales e insumos	Maquinarias	Recursos humanos	
Compra de ingredientes	Movilidades		Persona que cocina	Ausencia del cocinero
Mantenimiento de los alimentos		Refrigeradora		El equipo no funciona
Preparación del menú	Todos los ingredientes del menú, ollas, cucharones, tazones	Cocina industrial, licuadora	Persona que cocina y otra que ayuda en la cocina	<ul style="list-style-type: none"> Alza de precios Ausencia de recursos humanos Incendio, quemaduras
Publicidad del menú	Volantes	Pizarra acrílica	Personal de volanteo	Ausencia de recursos humanos
Venta de menú y atención	Servilletas, mesas, sillas, platos, vasos, cubiertos	Microondas	Personal de cobranzas	<ul style="list-style-type: none"> Ausencia de recursos humanos Equipo no funciona
Limpieza del local	Jabón, esponjita		Ayudante de cocina	Ausencia de recursos humanos

*Inversión en equipo y maquinaria (Ejemplo)

Descripción	Precio	Unidades	Total
Canteadora 6"	\$7,249.00	1	\$7,249.00
Cepilladora 13" x 6"	\$12,243.00	1	\$12,243.00
Destornillador 3/4	\$1,343.00	3	\$4,029.00
Escopleadora 1/2" a 1"	\$12,998.00	1	\$12,998.00

Identifica el equipo y maquinaria que utilizaras para la producción del produc

Conocemos un poco del producto que ofreceremos para ello toma la información que se presenta.

Cuy



El cuy, es un animal vivíparo, por lo que hay que atender un periodo de gestación, y es mamífero por lo que sus crías requieren de leche materna para sobrevivir. Puede tener más de dos crías, pero solo tiene dos tetillas para amamantarlas. Su crianza, se concentra en la costa y sierra de nuestro país. Su carne es usada en la alimentación humana de algunos países latinoamericanos, como Colombia, Bolivia, Ecuador y Perú.

Dada la importancia que tienen las carnes en la alimentación del hombre, el cuy, debido a su rápida reproducción y crianza económica, ofrece atractivas perspectivas para contribuir a mejorar el nivel nutricional de la población.

CRIANZA TECNIFICADA

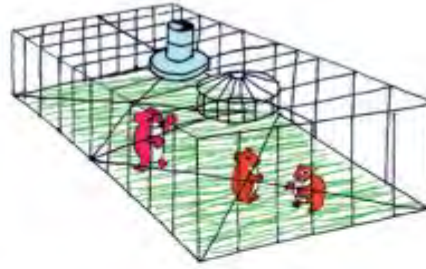
Para criar técnicamente a los cuyes es necesario ordenar la crianza, en otras palabras, manejarlos en un ambiente techado, con buena iluminación y ventilación para un mejor control de la temperatura interna.

Deben estar protegidos, evitando el ingreso de depredadores, como perros, gatos, o ratas, que puedan atacarlos. Las pozas o corralitos de crianza de cuyes permite separarlos por clases, es decir, los adultos (reproductores) y las crías.

Los cuyes son más resistentes al frío que al calor, ambientes calurosos con temperaturas superiores a 29 °C los debilitan, pudiendo incluso causar su muerte, siendo las más vulnerables hembras con preñez avanzada. En la construcción de las pozas debe utilizarse materiales disponibles en la zona, puede ser ladrillo, adobe o madera con malla. También, puede utilizarse jaulas. Con instalaciones adecuadas puede duplicar la producción de las reproductoras.



Crianza en pozas



Crianza en jaulas

- Los cuyes se separan por edad y sexo.
- Las hembras no se empadran muy tiernas.
- Se logra un mayor número de crías al destete.

Para que la producción de nuestro producto sea rentable es importante conocer el proceso más adecuado según los especialistas. Por ello se debe tomar en cuenta lo siguiente:

EMPADRE

El empadre, consiste en juntar al mejor cuy macho con las hembras que estén listas para iniciar su reproducción. Las hembras se consideran listas para empadrarse cuando alcanzan 700 gramos a los 2.5 meses de edad. Mientras que, el cuy macho reproductor debe ser mayor y más grande que las hembras; por lo menos debe tener 3 meses de edad. Las hembras reproductoras se mantienen con el macho todo el tiempo. A esto se llama empadre continuo.

Empadre



El celo se presenta cada 16 días y en esa etapa la hembra está apta para que el macho la cubra. El empadre debe realizarse en pozas de 1.5 m de largo x 1.0 m de ancho x 0.45 m de alto.



Empadrar 1 macho con 7 hembras en pozas o jaulas de 1 x 1.5 x 0.45 m

Debe juntarse al cuy macho con 7 cuyes hembras listas para iniciar su reproducción.

GESTACIÓN Y PREÑEZ

La gestación dura 67 días, se inicia cuando la hembra queda preñada y finaliza con el parto. Durante la gestación las crías se desarrollan dentro del vientre materno, pudiendo las madres incrementar hasta en 50 % de su peso, si gestan 5 crías. Las hembras preñadas no deben ser molestadas en su ambiente de crianza, cualquier ruido puede hacer que corran y se maltraten. No deben ser movidas de su poza, ni ser colgadas del cuello, todo ello puede conducir a un parto prematuro o aborto. Otra causa de un posible aborto en las hembras gestantes, es una precaria alimentación y/o no contar con agua en cantidad suficiente. Se recomienda alimentarlas con un forraje de buena calidad, garantizando siempre la disponibilidad de nutrientes y agua.

PARTO

Concluida la gestación viene el parto. Cada hembra puede parir de 1 a 5 crías, lograrlas depende del buen manejo, y suministro de alimento y agua. Luego del parto, la madre limpia a las crías, come la placenta e induce la lactancia. Los cuyes nacen completos, es decir con pelo, ojos abiertos y oídos funcionales. Inician su consumo de alimento sobre el 4to o 5to día. La mayoría de los partos se presentan por la noche. Las hembras que paren durante el día, deben estar tranquilas para que el nacimiento de las crías concluya con éxito, siendo limpiadas rápidamente. Es recomendable completar la ración diaria de las madres



con un alimento concentrado (afrecho o granos partidos). Si hace mucho calor se les debe colocar agua a su disposición.

Empadre

Después del parto Para poder aprovechar el celo después del parto, el macho debe permanecer con las hembras todo el tiempo. Es decir, la hembra debe parir en presencia del macho, solo así se aprovecha el celo que presenta la hembra después del parto. Al mantener a los reproductores en empadre continuo, se debe lograr más crías en menos tiempo. Bajo estas condiciones de crianza, las hembras reproductoras deben recibir una buena alimentación, de tal manera que puedan responder a las exigencias de una mayor y mejor producción. Este sistema de crianza intensiva, debe considerar la condición

corporal de la hembra al momento del parto y posterior peso después de la lactancia. De no encontrarse en buenas condiciones, no puede lograrse la siguiente camada. Si la camada es numerosa, la hembra baja mucho de peso por la exigencia de una mayor producción de leche.



***Lactancia**

Las crías, comienzan a mamar inmediatamente después de nacer. Las madres disponen de tan solo dos tetillas para amamantar a sus crías, durante las dos primeras semanas después del parto, las hembras producen buena cantidad de leche. La lactancia puede durar de 2 a 3 semanas, dependiendo del tamaño de las crías y del clima donde son criados. En climas fríos, se dejan a las crías con sus madres durante tres semanas, con la finalidad de que les proporcionen calor.

Las madres, permiten el amamantamiento de otras crías. La lactancia colectiva resulta ventajosa porque se logran más crías, teniendo varias hembras con sus crías juntas en una misma poza. Las hembras de camadas menos numerosas, de una o dos crías, suelen amamantar a las crías de otros partos más numerosos. Durante la lactancia, debe de protegerse a las crías para lograr el mayor número posible de gazapos. Dentro de la poza deben colocarse cercas gazaperas, buscando evitar el atropello de las crías y la falta de alimento.



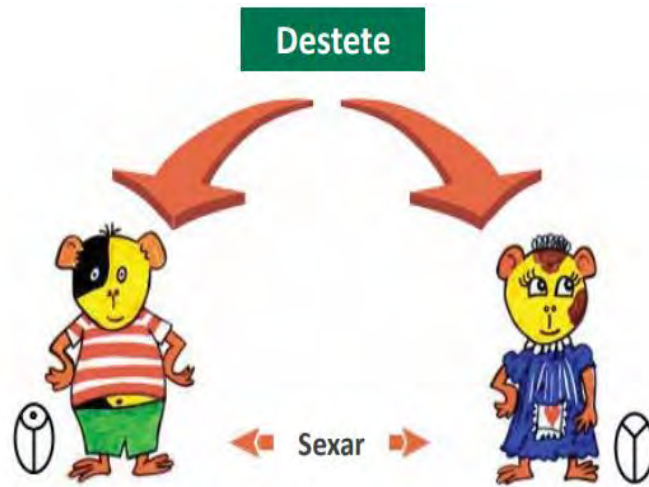
***Destete**

El destete, es una práctica que debe realizarse siempre; consiste en separar a los lactantes de las madres y agruparlos por sexo, edad y tamaño.

Debe realizarse en la segunda o tercera semana de edad. Cuando las madres dejan de producir leche y las crías tienen la capacidad de consumir alimento.

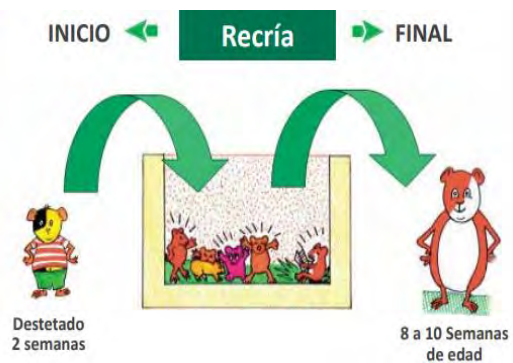
Al separar a las crías de sus madres, se debe registrar el peso de las crías, las que duplicarán su peso entre el nacimiento y el destete.

Asimismo, resulta imprescindible determinar el sexo de las crías, para que puedan ser correctamente ubicadas en las pozas o jaulas de recría. Para conocer el sexo del cuy, se pone al animal de espaldas, presionando ligeramente la zona de la ingle, de adelante hacia atrás. Si el cuy es macho, se observa la forma de U con un punto en el centro; si es hembra, se observa la forma de una Y. Al ubicar a los machos, que son de la misma edad, debe marcarse a los de mayor peso para evaluarlos durante su crecimiento; estos serán los futuros reproductores.



Recría

La recría, es la etapa de crecimiento comprendida desde el destete hasta que salen al mercado o entran al empadre. A los cuyes, durante esta etapa se les denomina cuyes en crecimiento y acabado. La recría dura seis semanas, durante la tercera y cuarta semana el crecimiento es muy rápido, pudiendo casi duplicar su peso de destete.



Separar a las crías de la madre y seleccionar por sexo

<p>Poner 10 machos en pozas de 1 m x 1.5 m</p>	<p>Poner 15 hembras en pozas de 1 m x 1.5 m</p>

Selección de reproductores

Durante la recría, puede apreciarse el buen crecimiento de algunos animales. Para el reemplazo del plantel, se escogen a los animales de mayor tamaño al destete y que hayan presentado un idóneo desarrollo durante la recría. Se debe considerar la conformación que tiene el animal, se busca una cabeza corta, un buen desarrollo muscular y que no sean polidactilos, deben tener 4 dedos en las patas delanteras y 3 en las patas traseras.

En la selección de cuyes machos, si fueron separados por grupos de destetados grandes, medianos y chicos, se debe escoger al más grande de los ejemplares. Se debe recordar, siempre marcar al mejor animal para mantenerlo como reproductor.

Para el caso de la selección de cuyes hembras, se deben seleccionar las mejores hembras de los tres grupos, se eligen a las hembras que presenten mejor crecimiento. Cabe resaltar, que las hembras más pequeñas al destete, no siempre van a ser malas reproductoras, por lo general ellas provienen de camadas más numerosas.



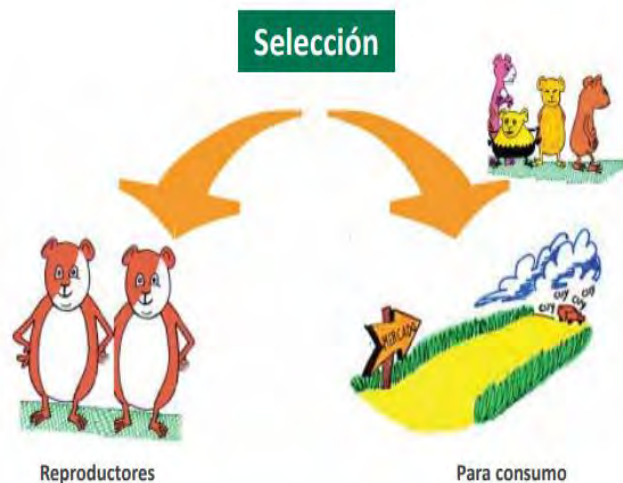
Seleccionar al mejor cuy del grupo
todos son de la misma edad

Selección de cuyes para consumo

Los cuyes que no son utilizados como reproductores, son destinados al mercado para el consumo.

La carne de cuy es muy nutritiva y sabrosa. La carne que llega al mercado para el consumo, deben provenir de cuyes de recría y tener entre 8 a 10 semanas de edad. El peso vivo al momento del beneficio no debe ser menor de 850 g, para lograr carcasas de no menos de 600 g.

Las hembras reproductoras deben ser seleccionadas a través de su vida reproductiva. Si no tienen crías o si tienen y no sobreviven, deben eliminarse. La carne que producen los cuyes de descarte resulta menos tierna que la de los jóvenes, tienen más grasa y resultan en mayor peso. El peso de estos animales tiende a ser superior a los 1.5 kilogramos y pueden obtenerse hasta 6 presas.



Se realiza a las 8 o 10 semanas de edad

Alimentación

La alimentación de los cuyes, se realiza a base de pastos, debido a una alta preferencia por estos. Los pastos, actúan también como fuente de agua, por lo que, cuando el pasto no es fresco hay que tener la precaución de suministrar agua.

Un cuy adulto necesita media taza diaria de agua, aproximadamente, por ello debe proporcionarse 200 gramos de pasto fresco por animal. De preferencia, el pasto es proporcionado en dos partes: una en la mañana y otra en la tarde.

Cuando los pastos no son de buena calidad, o no se dispone en cantidad suficiente, es recomendable agregar otros alimentos. A este sistema de alimentación se le denomina “alimentación mixta”. Estos alimentos complementarios, pueden ser granos partidos, subproductos industriales o un concentrado, preparados mediante la mezcla de insumos como afrecho, maíz, soya, harina de alfalfa, entre otros. Con una alimentación compuesta de solo de forraje el crecimiento del cuy es lento.



Causas de mortalidad

La baja productividad y la mortalidad se presentan por diferentes causas, entre ellas: el mal manejo, factores genéticos, mala alimentación, enfermedades y la sumatoria de factores, que incluyen el medio ambiente.

El mal manejo se puede dar por peleas y por competencia por alimentos. Cuando se separan a los cuyes en lotes de diferentes tamaños, los más pequeños son los que, comúnmente, sufren el abuso de los más grandes. Esto genera la debilidad de los pequeños, que pueden enfermar y morir.

Una de las causas de mortalidad, es el factor genético, que puede ocasionar malformaciones y partos distócicos; sobre todo cuando se utilizan bases genéticas de cuyes machos grandes con hembras más chicas.

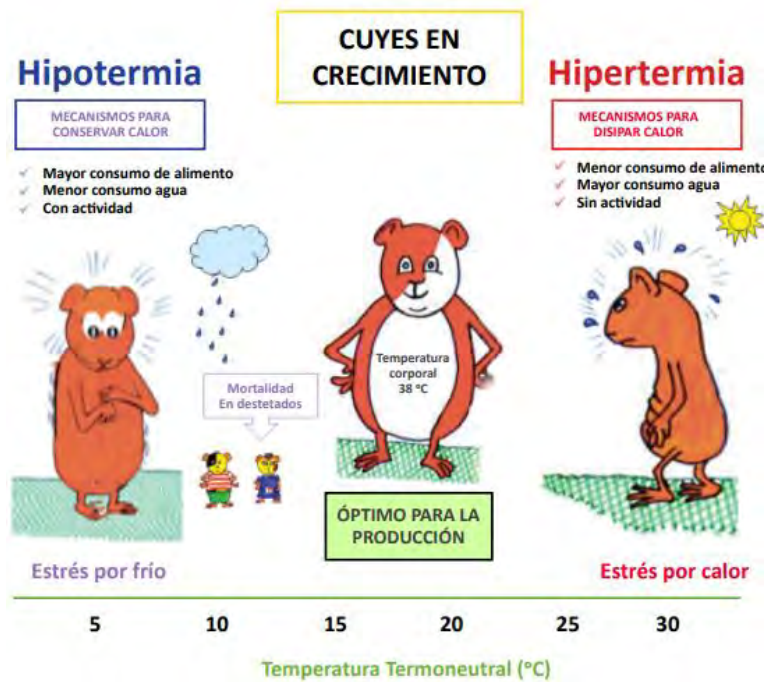


Un mal manejo es exponer a sus cuyes a riesgos sanitarios. El lugar de crianza, debe ser seguro para no dar acceso a vectores y plagas, pues transmiten enfermedades que afectan a los cuyes.



Medio ambiente

Todas las especies, requieren instalaciones que les permitan el confort térmico necesario para poder expresar su potencial productivo. Los cuyes no deben de tener ni mucho frío, ni mucho calor; resulta necesario poder manejar la temperatura interna.



La altura de los galpones, debe hacerse de acuerdo a la ubicación de la crianza. Si la temperatura tiende a subir, se deben construir techos de mayor altura. También, se recomienda el uso de cortinas, para un mejor manejo de la ventilación.

Los cuyes son más sensibles al calor que al frío. No soportan las temperaturas altas, sobre 29 °C presentan estrés de calor o “hipertermia”. Con calor las hembras bajan su fertilidad, si están al inicio de la gestación, abortan y si están próximas al parto, mueren. Durante la lactancia, por el calor la madre no consume alimento, bajando su producción de leche y ocasionando la muerte de las crías. Por otro lado, el frío puede contrarrestarse proporcionándole alimento con energía, al animal, y evitar la “hipotermia”.

Siempre tenga un termómetro para determinar la temperatura del ambiente de crianza. Si hay calor, ventile, suministre agua y forraje fresco

Enfermedades



ENFERMEDADES INFECCIOSAS

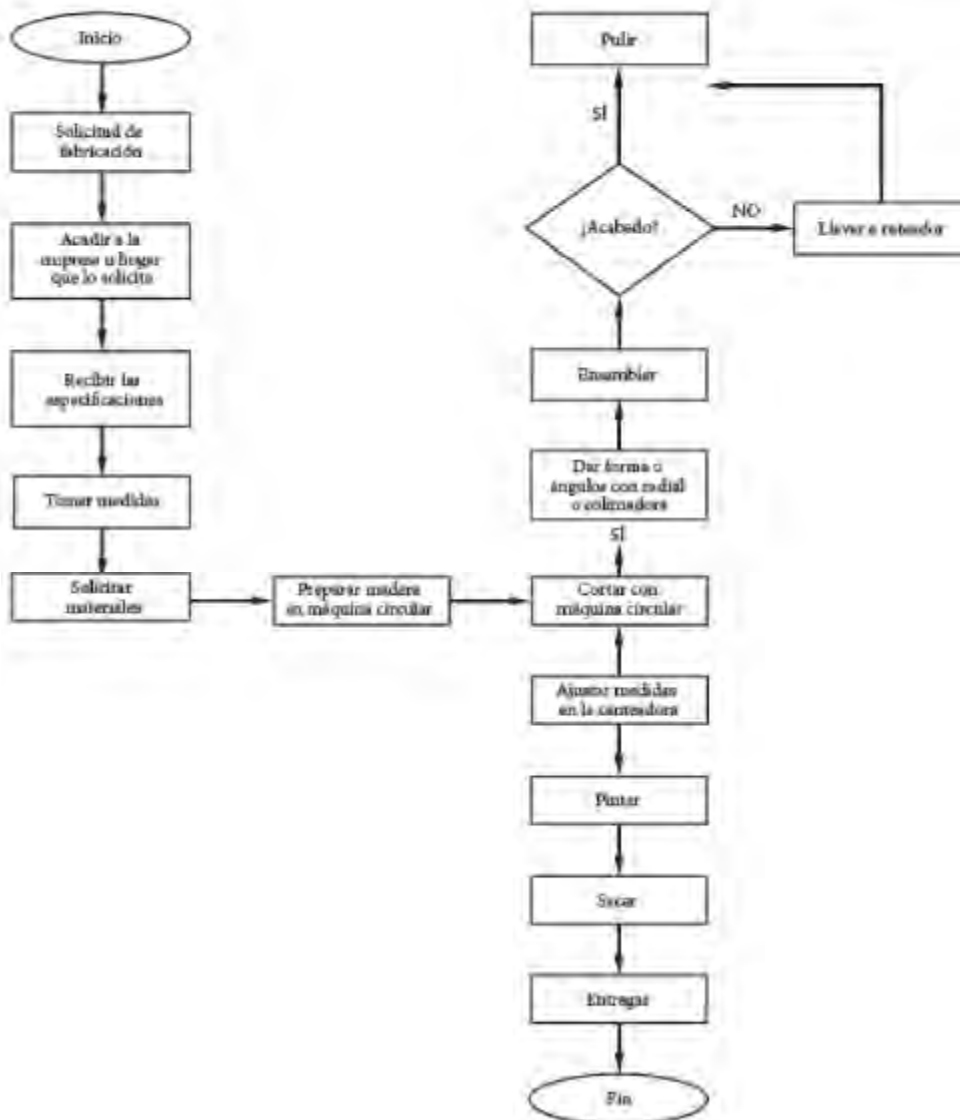
ENFERMEDAD	SÍNTOMAS	PREVENCIÓN	TRATAMIENTO
Salmonella	Decaimiento, erizamiento del pelo, pérdida de peso	Limpieza, evitar contagio directo o indirecto	ENROFLOXACINA 0.4 ml oral diario/cuy/7 días Sulfamidina sodica + trimetoptima (Azovetril) 2ml/l de agua o 0.3 ml oral diario / cuy / 7 días
	Ascitis: vientre con líquido		
	Diarreas en reproductoras y cría		
	Parálisis de miembros posteriores, abortos		
	Alta morbilidad y mortalidad		
Neumonía	Decaimiento, escalofrío	Evitar enfriamiento	ENROFLOXACINA 0.3 ml oral diario/cuy/7 días
	Dificultad respiratoria		
	Estertores y secreción nasal		
	Temperatura alta a más de 39° C		
Bronco-neumonía	Dificultad respiratoria	Evitar enfriamiento o inhalación de gases (amoníaco)	CIPROFLOXACINA 0.3 ml oral diario/cuy/ 5 días
	Epistaxis, sangrado por nariz		
	Torsión del cuello		
	Temperatura alta a más de 39° C		
Linfadenitis	Abscesos cervicales	Evitar contagio	Sacrificio de animales afectados. Tratamiento de animales sospechosos con Ciprofloxacina 0.3ml oral diario por 5 días

ENFERMEDAD	CARACTERÍSTICAS	SÍNTOMAS	PREVENCIÓN	TRATAMIENTO
Pulga	Se reproduce en la cama	Prurito, el animal se rasca Pelo sucio y erizado	Aplicar tratamiento y no sacar camas, porque salen huevos	CIPERMETRINA Fumigación 1ml/l agua FIPRONIL topical Una aplicación semanal/3 sem - 0.5ml/destetado - 1ml/recria - 1.5ml – 2.0 ml/reproductora
	Se moviliza por saltos			
	Es chupadora			
	Se multiplica intensamente			
Piojo	Se reproduce en el animal	Disminución del apetito	Fumigar ambientes con animales	
	Se mantiene en el animal			
	Come detritus sobre la piel			
Ácaros	Se reproduce en grietas	Pérdida de peso, baja condición corporal	No introducir animales externos	
	Se moviliza y alimenta de noche			
	Es chupador			
Sarna	Producida por el <i>Trixacarus caviae</i> Su diagnóstico es difícil	Produce escozor intenso, el animal se rasca hasta llagarse Hay caída de pelo Adelgazamiento y muerte	No movilizar camas mientras dura el tratamiento	Fipronil topical: Una vez por semana / 4 sems. 0.5 ml/destetados. 1ml/recria 1.5-2.0 ml/reproductora IVERMECTINA subcutanea 0.1-0.2 ml/animal x 3 sem

*Diagrama de flujo de procesos

Ejemplo

Diagrama de flujo de construcción en madera



Realiza tu flujo de procesos.

Determina las características que debe tener los cuyes que serán para la venta.

Determina la comida balanceada que se gasta a la semana por cada cuy

Calcula las cantidades totales por cada uno de los recursos.

Recursos	Unidad de medida	Costo fijo	Costo variable	Periodo (día, semana, mes...)						Total
				1	2	3	4	5	etc.	
1. Materia prima e insumos										
2. Administrativos										

Unidades a producir

	Materia prima e insumos	Unidad de medida	Periodo							Total (ud.)
			1	2	3	4	5	6	7	
Entrada	Pasta wantán	Paquete de 500 unidades	2,10	2,10	2,10	2,52	2,52	2,52	1,05	14,91
	Aceite	Botella de 900 ml	3,50	3,50	3,50	4,20	4,20	4,20	1,75	24,85
	Palta	Kilo	3,50	3,50	3,50	4,20	4,20	4,20	1,75	24,85
	Cebolla	Kilo	1,75	1,75	1,75	2,10	2,10	2,10	0,88	12,43
	Limón	Kilo	0,70	0,70	0,70	0,84	0,84	0,84	0,35	4,97
	Sal	Kilo	0,35	0,35	0,35	0,42	0,42	0,42	0,18	2,49
Segundo	Arroz	Kilo	17,50	17,50	17,50	21,00	21,00	21,00	8,75	124,25
	Lentejas	Kilo	17,50	17,50	17,50	21,00	21,00	21,00	8,75	124,25
	Pollo	Kilo	70,00	70,00	70,00	84,00	84,00	84,00	35,00	497,00
Refresco	Cebada	Litros	70,00	70,00	70,00	84,00	84,00	84,00	35,00	497,00
	Azúcar	Kilo	7,00	7,00	7,00	8,40	8,40	8,40	3,50	49,70
Otros	Jabón + esponjita	Unidades	3,50	3,50	3,50	4,20	4,20	4,20	1,75	24,85
	Servilletas	Paquete	14,00	14,00	14,00	16,80	16,80	16,80	7,00	99,40
	Gas	Balón	1,00	1,00	1,00	1,20	1,20	1,20	0,50	7,10

Administrativos	Unidad de medida	1	2	3	4	5	6	7
Persona que cocina (compras, preparación)	Semanales	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Ayudante de cocina y limpieza	Semanales	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Alquiler de local	Semanales	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Luz	Semanales	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Agua	Semanales	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Movilidades compras, gestiones	Semanales	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00

¿Qué son los costos?

Los costos son todo aquello que interviene en la fabricación de los productos y los costos pueden clasificarse en fijos y variables:

- **Costos fijos.** Los que siempre tienes que pagar, independientemente de lo que produzcas, vendas o no.
- **Costos variables.** Los que tendrás que pagar según la cantidad de productos o servicios a producir.

Detalla tus costos fijos y variables para la producción para _____ cuyes

Ejemplo

Mira el caso de Juanita:

= Unidades a producir x costo unitario
 = 2,10 paquetes de 500 unidades x S/ 3,29
 = Cada paquete S/ 6,91

Costos de producción (soles)

Materia prima e insumos	Unidad de medida	1	2	3	4	5	6	7	Total (soles)	Costos unitarios	Costo fijo	Costo variable
Pasta wantán	Paquete de 500 uds.	6,91	6,91	6,91	8,29	8,29	8,29	3,45	49,05	3,29		49,05
Aceite	Botella de 900 ml	17,47	17,47	17,47	20,96	20,96	20,96	8,73	124,00	4,99		124,00
Palta	Kilo	21,53	21,53	21,53	25,83	25,83	25,83	10,76	152,83	6,15		152,83
Cebolla	Kilo	3,85	3,85	3,85	4,62	4,62	4,62	1,93	27,34	2,20		27,34
Limón	Kilo	1,96	1,96	1,96	2,35	2,35	2,35	0,98	13,92	2,80		13,92
Sal	Kilo	0,75	0,75	0,75	0,90	0,90	0,90	0,38	5,34	2,15		5,34
Arroz	Kilo	245,00	245,00	245,00	294,00	294,00	294,00	122,50	1739,50	14,00		1739,50
Lentejas	Kilo	122,50	122,50	122,50	147,00	147,00	147,00	61,25	869,75	7,00		869,75
Pollo	Kilo	532,00	532,00	532,00	638,40	638,40	638,40	266,00	3777,20	7,60		3777,20
Cebada	Litros	70,00	70,00	70,00	84,00	84,00	84,00	35,00	497,00	1,00		497,00
Azúcar	Kilo	17,50	17,50	17,50	21,00	21,00	21,00	8,75	124,25	2,50		124,25
Jabón + esponjita	Uds.	42,00	42,00	42,00	50,40	50,40	50,40	21,00	298,20	12,00		298,20
Servilletas	Paquete	56,00	56,00	56,00	67,20	67,20	67,20	28,00	397,60	4,00		397,60
Gas	Balón	40,00	40,00	40,00	48,00	48,00	48,00	20,00	284,00	40,00		284,00
TOTAL									8359,98		0,00	8359,98

Administrativos	Unidad de medida	1	2	3	4	5	6	7	Total (soles)	Costos unit.	Costo fijo	Costo variable
Persona que cocina (compras, preparación)	Semanales	450	450	450	450	450	450	450	3150	450	3150	
Ayudante de cocina y limpieza	Semanales	230	230	230	230	230	230	230	1610	230	1610	
Alquiler de local	Semanales	250	250	250	250	250	250	250	1750	250	1750	
Luz	Semanales	20	20	20	20	20	20	20	140	20	140	
Agua	Semanales	10	10	10	10	10	10	10	70	10	70	
Movilidades, compras, gestiones	Semanales	140	140	140	140	140	140	140	980	140	980	
Total									7700		7700	0

Ponle precio

¿Cómo calcular el precio?

El precio es el valor monetario que le asignarás a tu producto o servicio al momento de venderlo. Es decir, lo que tus clientes te pagarán.

PASO 0

Resume los costos fijos y los costos variables del periodo

Estos costos lo has trabajado en la sesión 4. Veamos el caso de Juanita:

A	Costos fijos totales	Trabajado en la sesión 4	S/ 8540,00
B	Costos variables totales	Trabajado en la sesión 4	S/ 8359,98
C	Costos totales de producción	A + B	S/ 16 899,98

Los costos totales de producción son la suma de los costos fijos más los variables.

PASO 1

Calcula el costo unitario de producción

Para este cálculo, debes recordar los cálculos que ya realizaste anteriormente. En el caso de Juanita:

C	Costos totales de producción	Trabajado en el paso 0 de esta sesión	S/ 16 899,98
D	Objetivo total de ventas (unidades)	Trabajado en la sesión 3	2485,00
E	Costo total unitario de producción	$C \div D$	S/ 6,80

El costo total unitario representa el menor gasto que deberás realizar para producir un (1) producto o servicio.

¿Qué es el punto de equilibrio?

Es un concepto financiero que te ayuda a visualizar en qué momento tus ventas logran cubrir todos tus costos. A partir de ese momento, todo lo que sigas vendiendo te generará ganancias. Su cálculo es sencillo, solo necesitas hacer dos operaciones básicas. Basta recordar los siguientes números que ya has calculado anteriormente:

Operación 1

B	Costos variables de producción	Trabajado en la sesión 4	S/ 8360
D	Objetivo total de ventas (unidades)	Trabajado en la sesión 4	2485
J	Costo variable unitario	$B \div D$	S/ 3,36

Operación 2

A	Costos fijos totales	Trabajado en la sesión 4	S/ 8540
I	Precio de venta unitario ajustado	Trabajado en la sesión 5	S/ 11,00
J	Costo variable unitario	Trabajado en la sesión 5	S/ 3,36
K	Punto de equilibrio (en unidades)	$A \div (I - J)$	1119,00

Estado financiero

INGRESOS TOTALES					
Producto	Precio unitario	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4
Piñata	25	20000	22500	25500	30000
Coronas	4	8800	9200	9400	9600
Sombreros	5	15000	17000	18000	19000
Cajas de sorpresa	8	20000	20800	21600	22400
Centro de Mesa	25	19200	19375	20000	20500
TOTAL		83,000	88,875	94,500	101,500

Item	Año 1 (S/)	Año 2 (S/)	Año 3 (S/)	Año 4 (S/)
Mano de Obra	46128	46128	46128	46128
Electricidad	360	380	400	420
Teléfono	360	360	360	360
Agua	240	240	240	240
Publicidad y/o Promoción	300	350	400	450
Alquiler de local	7200	7250	7300	7350
Material	13362	13400	13500	13600
Total	67,950	68,108	68,528	68,548

ESTADO DE FLUJO EFECTIVO PROYECTADO

El estado de flujo de efectivo indica la liquidez y la solvencia general de un negocio.

	Actual	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4
TOTAL DE INGRESOS		S/ 83,000	S/ 88,875	S/ 94,500	S/ 101,500
EGRESOS					
Materias primas		S/ 11124.00	S/ 11250.00	S/ 11300.00	S/ 11400.00
Mano de Obra+Cargas Sociales		S/ 46128	S/ 46128	S/ 46128	S/ 46128
Electricidad		S/ 360	S/ 360	S/ 360	S/ 360
Agua		S/ 240	S/ 240	S/ 240	S/ 240
Teléfono		S/ 360	S/ 360	S/ 360	S/ 360
Alquiler		S/ 7200	S/ 7250	S/ 7300	S/ 7350

Publicidad y/o promoción		S/ 300	S/ 350	S/ 400	S/ 450
Depreciaciones		S/ 46.50	S/46.50	S/ 46.50	S/ 46.50
IGV (18%)		S/ 11414.88	S/ 8857.53	S/ 9816.03	S/ 11004.03
Total de Egresos		S/ 80632.50	S/ 74842.03	S/ 75950.53	S/ 77338.53
RESULTADO ECONÓMICO		S/ 1657.25	S/ 9823.07	S/ 12984.62	S/ 16913.02
INGRESO		S/ 83000	S/ 88875	S/ 94500	S/ 101500
EGRESO	-S/ 67950.00		-S/ 74842.03	-S/ 75950.53	-S/ 77338.53
Impuesto a la renta (30%)	-S/ 10951.20		-S/ 4209.89	-S/ 5564.84	-S/ 7248.44
Préstamo	S/ 0				
Amortización del Crédito		S/ 0	S/ 0	S/ 0	S/ 0
FLUJO DE CAJA		S/ 1657.25	S/ 9823.07	S/ 12984.62	S/ 16913.02



Ya eres un
emprendedor

PLAN DE NEGOCIO DE:



EMPRESARIOS:

- *
- *
- *
- *
- *

SESIÓN DE APRENDIZAJE N°1

1. DATOS INFORMATIVOS

- Institución Educativa: Tupac Amaru II
- Docente practicante : Ayde Ccorahua Quico
- Grado y Sección : 5°
- Fecha de aplicación : 19-09-23
- Área : Matemática

TÍTULO DE LA SESIÓN DE APRENDIZAJE

¿Qué es una idea de negocio?



2. PROPÓSITOS Y EVIDENCIAS DE APRENDIZAJE:


MATEMÁTICA			
Competencias/ Capacidades	Desempeños	Criterios de evaluación	¿Qué nos dará evidencias de aprendizaje?
Resuelve problemas de cantidad. <ul style="list-style-type: none"> ❖ Traduce cantidades a expresiones numéricas. ❖ Comunica su comprensión sobre los números y las operaciones. ❖ Usa estrategias y procedimientos de estimación y cálculo. ❖ Argumenta afirmaciones sobre las relaciones numéricas y las operaciones 	-Establece relaciones entre datos y una o más acciones de agregar, quitar, , para transformarlas en expresiones numéricas de adición, sustracción, con decimales. -Expresa con diversas representaciones y el lenguaje numérico del valor posicional de los decimales hasta dos dígitos.	- Establece relación de agregar y quitar a expresiones numéricas de adicionar y sustraer con números decimales en los ejercicios planteados. -Expresa con diversas representaciones el valor posicional en decimales hasta dos dígitos en los ejercicios planteados.	-Resuelve los problemas propuestos en el módulo y ficha.
<ul style="list-style-type: none"> ❖ Gestiona su aprendizaje de manera autónoma ❖ Define metas de aprendizaje. ❖ Organiza acciones estratégicas para alcanzar sus metas de aprendizaje. ❖ Monitorea y ajusta su desempeño durante el proceso de aprendizaje 	<ul style="list-style-type: none"> • Propone al menos una estrategia para realizar la encuesta y procesar la información, asimismo, explica cómo se organizará para lograr las metas. 	Técnica/Instrumento Lista de cotejo	

ENFOQUE TRANSVERSAL:	Enfoque Igualdad de Género
Valores	Actitudes y/o acciones observables
Empatía	Reconoce y valora las emociones y necesidades afectivas de los otros.

¿Qué necesito hacer antes de planificar?	¿Qué recursos o materiales se utilizarán?
<input checked="" type="checkbox"/> Leer el programa curricular. <input checked="" type="checkbox"/> Preparar material respecto al tema <input checked="" type="checkbox"/> Preparar la lista de cotejo través del cual se les evaluará.	<input checked="" type="checkbox"/> Portafolio, cuaderno de trabajo, lápiz, borrador, tajador, etc. <input checked="" type="checkbox"/> Plumones <input checked="" type="checkbox"/> Formato de encuesta <input checked="" type="checkbox"/> Lista de cotejo Anexo 1 <input checked="" type="checkbox"/> Ficha de ejercicios.

3. DESARROLLO DE LA SESIÓN:

Secuencia de actividades	
<p>Inicio 10 minutos</p> 	<ul style="list-style-type: none"> ♣ La docente inicia la sesión saludando cariñosamente a los estudiantes, menciona que empezara con el curso de matemática. ♣ Se indica los materiales que se usara para la clase de hoy y que estén preparados. <p>A continuación, la docente presenta un video https://web.facebook.com/watch/?v=998434381277269</p> <p>Luego de ello se realizará las siguientes preguntas: La docente comunica el propósito de la sesión: “Aprendemos qué es una idea de negocio e identificamos nuestra idea de negocio”. Seguidamente la docente da a conocer los acuerdos de convivencia que propusieron para el año: <ul style="list-style-type: none"> ✓ Participamos levantando la mano. ✓ Escuchamos con respeto la opinión de mis compañeros. ✓ Realizamos las actividades para presentarlo oportunamente. Asimismo, se comunica lo que se evaluará a los estudiantes: <ul style="list-style-type: none"> • Establezco relación de agregar y quitar a expresiones numéricas de adicionar y sustraer con números decimales en los ejercicios planteados. • Expreso con diversas representaciones el valor posicional en decimales hasta dos dígitos en los ejercicios planteados. </p>
<p>Desarrollo 30 minutos</p> 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ La docente señala que tengan sus módulos de aprendizaje para trabajar se insta que tengan en cuenta el título de la clase del día de hoy” “Aprendemos qué es una idea de negocio e identificamos nuestra idea de negocio”.” así también se recalca la fecha. ✓ La docente muestra ejemplos sobre decimales en la vida cotidiana, y se realizó las siguientes preguntas ¿ Qué tiene en común estos ejemplos? Luego pedirá que puedan colocar en el valor posicional. <p>Familiarización con el problema</p> <ul style="list-style-type: none"> ♣ La docente presenta el problema de la ficha el ejercicio 1

	<ul style="list-style-type: none"> ♣ A continuación, la docente para asegurar que los niños comprendieron el problema realizará las siguientes preguntas: ¿de qué trata el problema?, ¿qué datos nos brinda?, ¿Cuál es la pregunta? <p>Búsqueda y ejecución de estrategias</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ La docente ayuda a buscar estrategias de solución planteando las siguientes preguntas: ✓ ¿cómo podrías representar los regalos que recibió María?, el primero será concreto y luego representación gráfica al realizar en la ficha, posteriormente se presentará otras estrategias. <p>Socialización de representaciones</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ La profesora pide a dos niños socializar como realizaron el problema, para ello se realizará las siguientes preguntas: ¿Cuál fue el primer paso que realizaste para resolver el problema? ¿Te ayudo el tablero posicional ¿Te dificultó sumar los decimales? ¿Qué otra estrategia hubieras aplicado? ✓ La docente recuerda que es importante comprender el problema para resolver, primer paso saber la incógnita, luego saber los datos, luego escoger la estrategia y posicionar en el tablero posicional. <p>Reflexión y formalización</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Seguidamente se realiza las siguientes preguntas: ¿Qué pasos seguimos para resolver el problema? ¿Te ayudo el hecho de ordenar tus datos? ¿Las estrategias utilizadas fueron útiles? ¿Qué estrategia te ayudo a resolver el problema? <p>Planteamiento de otros problemas</p> <ul style="list-style-type: none"> ♣ Los niños resolverán otros ejercicios en el módulo de aprendizaje y en la ficha.
<p>Cierre 5 minutos</p> 	<ul style="list-style-type: none"> ✍ La profesora pregunta a dos estudiantes las siguientes preguntas: <ul style="list-style-type: none"> - ¿Cómo resolviste los ejercicios planteados? - ¿Cómo te puede ayudar esta información en tu vida? <p>Felicito a los estudiantes por su dedicación en la clase de hoy. La docente da recomendaciones para que sigan cuidando su salud.</p> <ul style="list-style-type: none"> ✍ La docente se despide con cada uno de los estudiantes hasta una siguiente clase.

4. REFLEXIONES DEL DOCENTE SOBRE EL APRENDIZAJE:

- ♣ ¿Qué avances tuvieron mis estudiantes en esta actividad?
- ♣ ¿Qué dificultades tuvieron mis estudiantes en esta actividad?
- ♣ ¿Qué aprendizajes debo reforzar en la siguiente actividad?
- ♣ ¿Qué actividades, estrategias y materiales funcionaron a distancia?

ANEXO 1

LOS DECIMALES

¿Qué es un Numero Decimal?

Los números decimales representan parte de la unidad, constan de una parte entera y una parte decimal.

Parte entera

- Representa la unidad, va antes de la (,) – a su izquierda. Está compuesta por las unidades, decenas, centenas, etc.

Parte decimal

- Es la parte en que se ha dividido la unidad. Los números van después de la (,) – a su derecha. Está compuesta por décimas, centésimas, milésimas, diez milésimas

Parte entera			Parte decimal		
C	D	U	d	c	m

EJERCICIOS

1. María tiene ahorrados S/. 15,25. Mañana es su cumpleaños y su madre le va a regalar S/. 10 y su abuelo, S/.23,50. ¿Cuánto dinero tendrá María mañana después de recibir los regalos?

Parte entera			Parte decimal		
C	D	U	d	c	m

2. Laura se ha comprado una camiseta que cuesta S/. 9,90 y una falda que cuesta S/.19,99. Si ha pagado con un billete de S/. 50, ¿cuánto dinero le han devuelto en la tienda?

3. Un ciclista ha recorrido 145,8 km en la primera etapa, 136,65 km en la segunda etapa y 162,62 km en una tercera etapa. ¿Cuántos kilómetros le quedan por recorrer si la carrera es de 1 000 km?

4. Laura ha comprado una tela de 12,5 m para hacer un disfraz y su prima compró otra de 8,23 m. ¿Cuánta tela han comprado entre las dos? ¿Cuántos metros de tela ha comprado Laura más que su prima?

5. Une las sumas y restas con su resultado

$172,58 + 13,73$

$172,58 - 17,73$

$54,7 + 35,48$

$54,7 - 35,48$

$7,63 + 5,8$

$7,63 - 5,8$

1,83

154,85

90,18

186,31

19,22

13,43

6. Juana pesa 23,50 kg, su hermana Carla pesa 10, 23 kg. más que Juana, y su hermano Julio pesa 5, 41 kg menos que Carla ¿Cuál es el peso de los tres hermanos?

SESIÓN DE APRENDIZAJE N°2

1. DATOS INFORMATIVOS

- Institución Educativa: Tupac Amaru II
- Docente practicante : Ayde Ccorahua Quico
- Grado y Sección : 5°
- Fecha de aplicación : 20-09-2023
- Área : Comunicación

TÍTULO DE LA SESIÓN DE APRENDIZAJE

“Aprendemos sobre el plan de negocio, resumen ejecutivo, misión y visión”



2. PROPÓSITOS Y EVIDENCIAS DE APRENDIZAJE:


COMUNICACIÓN			
Competencias/ Capacidades	Desempeños	Criterio de evaluación	¿Qué nos dará evidencias de aprendizaje?
<p>“Lee diversos tipos de textos escritos en su lengua materna”</p> <ul style="list-style-type: none"> -Obtiene información del texto escrito. -Infiere e interpreta información del texto. -Reflexiona y evalúa la forma, el contenido y contexto del texto. 	<ul style="list-style-type: none"> -Identifica información explícita, relevante y complementaria que se encuentra en distintas partes del texto. -Establece relaciones lógicas entre las ideas del texto escrito, como intención, finalidad. -Opina sobre el contenido del texto. 	<ul style="list-style-type: none"> -Identifica la acentuación prosódica y ortográfica -Establece relación lógica de la acentuación ortográfica al reconocer en el texto y realizar actividades de la ficha. -Opina sobre el contenido de la información brindada. 	<p>-El niño identifica la acentuación prosódica y ortográfica al realizar las actividades de la sesión y ficha.</p>
<p>Gestiona su aprendizaje de manera autónoma</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ Define metas de aprendizaje. ❖ Organiza acciones estratégicas para alcanzar sus metas de aprendizaje. ❖ Monitorea y ajusta su desempeño durante el proceso de aprendizaje 	<ul style="list-style-type: none"> • Organiza estrategias y procedimientos que se propone en función del tiempo y los recursos necesarios para alcanzar la meta. 		<p>Técnica/Instrumento</p> <p>Lista de cotejo</p>

ENFOQUE TRANSVERSAL:	Enfoque Igualdad de Género
Valores	Actitudes y/o acciones observables
Justicia	Disposición a actuar de modo que se dé a cada quien lo que le corresponde, en especial a quienes se ven perjudicados por las desigualdades de género.

¿Qué necesito hacer antes de planificar?	¿Qué recursos o materiales se utilizarán?
-Leer el programa curricular. -Preparar la lista de cotejo través del cual se les evaluará.	-Cuaderno de trabajo, lápiz, borrador, tajador, etc. -Plumones -Lista de cotejo Anexo 1 -Ficha de acentuación.

3. DESARROLLO DE LA SESIÓN:

Secuencia de actividades	
<p>Inicio 10 minutos</p> 	<ul style="list-style-type: none"> ♣ La docente iniciará saludando a los estudiantes, menciona que empezara con el curso de comunicación. ♣ Se indica los materiales que se usara para la clase de hoy y que estén preparados. ♣ La docente recordará a los niños sobre qué es idea de negocio, luego de ello realizaran un cuestionario de la pag del módulo. ♣ Posteriormente la docente escribirá la palabra fabricar y podrán y pedirá a dos niños separar en sílabas, luego preguntará ¿dónde lleva la mayor fuerza de voz? ¿Por qué la palabra podrán lleva tilde y fabricar no? ♣ Seguidamente la docente comunica el propósito de la sesión: Aprenderemos la acentuación prosódica y ortográfica. <p>Seguidamente la docente da a conocer los acuerdos de convivencia</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Participamos levantando la mano. ✓ Escuchamos con respeto la opinión de mis compañeros y la docente. ✓ Realizamos las actividades para presentarlo oportunamente. <p>Asimismo, se comunica lo que se evaluará a los estudiantes:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Identifique la acentuación prosódica y ortográfica • Establecí relación lógica de la acentuación ortográfica al reconocer en el texto y realizar actividades de la ficha. • Opine sobre el contenido de la información brindada.
<p>Desarrollo 35 minutos</p> 	<p>La docente señala que tengan sus cuadernos y demás útiles para trabajar se insta a que recordar el título de la clase del día de hoy “Aprendemos sobre el plan de negocio, resumen ejecutivo, misión y visión” así también se recalca la fecha.</p> <p>ANTES DE LA LECTURA</p> <p>La docente pedirá a los niños leer la pagina 5 de su módulo y también preguntará ¿A qué tipo de texto pertenece esta información? ¿Sobre qué creen que trata el plan de</p>

	<p>negocio? ¿Al leer el título de que crees que nos informará? ¿Qué creen que aprenderemos?</p> <p>DURANTE LA LECTURA La docente primeramente leerá el plan de negocio, todos los demás escucharán, en el transcurso de la lectura subrayará las palabras que llevan tilde. Luego Los niños darán sus opiniones sobre el plan de negocio. Si hay palabras que no entienden la docente explicará con ejemplos.</p> <p>DESPUÉS DE LA LECTURA La docente pedirá a 5 niños escribir en la pizarra dos palabras que encontraron con tilde. Luego de ello la docente les brindará la ficha sobre la acentuación. Todos leerán la información y pondrán las palabras de texto en círculo las palabras agudas, graves, esdrújulas y sobreesdrújulas, de diferentes colores.</p>
<p>Cierre 10 minutos</p> 	<p>✍ La profesora pregunta a dos estudiantes las siguientes preguntas:</p> <ul style="list-style-type: none"> - ¿Qué aprendimos hoy? - ¿Qué dificultades tuviste? - ¿Cómo lo superaste? <p>Felicito a los estudiantes por su dedicación en la clase de hoy.</p> <p>✍ La docente se despide con cada uno de los estudiantes hasta una siguiente clase.</p>

4. REFLEXIONES DEL DOCENTE SOBRE EL APRENDIZAJE:

- ♣ ¿Qué avances tuvieron mis estudiantes en esta actividad?
- ♣ ¿Qué dificultades tuvieron mis estudiantes en esta actividad?
- ♣ ¿Qué aprendizajes debo reforzar en la siguiente actividad?
- ♣ ¿Qué actividades, estrategias y materiales funcionaron a distancia?

ANEXO

EL ACENTO

Es la mayor intensidad con que se pronuncia una de las sílabas de la palabra.

El Acento puede ser

- Prosódico: Consiste en la mayor fuerza de voz con que se pronuncia la sílaba de una palabra. Su carácter es fónico.
- Ortográfico: Es la rayita oblicua o tilde que se coloca sobre la vocal de la sílaba tónica. Y se clasifica según la ubicación del acento, las palabras se clasifican en:

S	E	G	A
SOBRESDRÚJULA	ESDRÚJULA	GRAVE	AGUDA
Su pre-antepenúltima sílaba es la tónica.	Su <u>antepenúltima</u> sílaba es la tónica.	Su <u>penúltima</u> sílaba es la tónica.	Su <u>última</u> sílaba es la tónica.
Estas palabras siempre llevan acento ortográfico. 	Siempre llevan acento ortográfico. 	Llevan acento ortográfico todas las palabras que NO terminan en: n, s, vocal. Las excepciones más comunes son las palabras que terminan en: -ps, que sí se acentúan: fórceps, bíceps	Sólo llevan acento ortográfico las palabras <u>terminadas en:</u> N, S, VOCAL.

Ejercicios

Tilda adecuadamente las siguientes palabras, luego escribe en el círculo la inicial S a las sobresdrújulas, E a las esdrújulas, G a las graves o A a las agudas.

- | | | | |
|-----------------------------------|-------------------------------------|-------------------------------------|------------------------------------|
| - coctel <input type="radio"/> | - Peru <input type="radio"/> | - pideselo <input type="radio"/> | - trebol <input type="radio"/> |
| - sabado <input type="radio"/> | - informacion <input type="radio"/> | - higado <input type="radio"/> | - logica <input type="radio"/> |
| - anis <input type="radio"/> | - viajare <input type="radio"/> | - angel <input type="radio"/> | - llovio <input type="radio"/> |
| - menu <input type="radio"/> | - intencion <input type="radio"/> | - exito <input type="radio"/> | - numero <input type="radio"/> |
| - digaselo <input type="radio"/> | - palido <input type="radio"/> | - cesped <input type="radio"/> | - fortisimo <input type="radio"/> |
| - marmol <input type="radio"/> | - detras <input type="radio"/> | - ortografico <input type="radio"/> | - jovenes <input type="radio"/> |
| - silaba <input type="radio"/> | - cometelo <input type="radio"/> | - grafico <input type="radio"/> | - lindisima <input type="radio"/> |
| - America <input type="radio"/> | - fabula <input type="radio"/> | - Ivan <input type="radio"/> | - compraselo <input type="radio"/> |
| - dinamicas <input type="radio"/> | | | |

- ★ ¿Cómo se llaman las palabras según el lugar que ocupa la sílaba tónica? Relaciona.

CLASE DE PALABRA	LUGAR QUE OCUPA LA SÍLABA TÓNICA
Llana <input type="radio"/>	<input type="radio"/> penúltimo
Sobresdrújula <input type="radio"/>	<input type="radio"/> antepenúltimo
Aguda <input type="radio"/>	<input type="radio"/> antes del antepenúltimo
Esdrújula <input type="radio"/>	<input type="radio"/> último

- ★ Escribe correctamente estas palabras. ¡Ojo! a unas les falta la tilde, a otras no.

lampara <input type="text"/>	laser <input type="text"/>
girasol <input type="text"/>	purpura <input type="text"/>
robot <input type="text"/>	television <input type="text"/>
almeja <input type="text"/>	felpudo <input type="text"/>
elastico <input type="text"/>	cuentaselo <input type="text"/>
agil <input type="text"/>	alheli <input type="text"/>

SESIÓN DE APRENDIZAJE N°3

- DATOS INFORMATIVOS**

- Institución Educativa: Tupac Amaru II
- Docente practicante : Ayde Ccorahua Quico
- Grado y Sección : 5°
- Fecha de aplicación : 25-09-2023
- Área : Personal Social

TÍTULO DE LA SESIÓN DE APRENDIZAJE

“Establecemos nuestros FODA y objetivos de nuestro negocio”



- PROPÓSITOS Y EVIDENCIAS DE APRENDIZAJE:**


PERSONAL SOCIAL			
Competencias/ Capacidades	Desempeños	Criterio de evaluación	¿Qué nos dará evidencias de aprendizaje?
“CONSTRUYE SU IDENTIDAD” <ul style="list-style-type: none"> ❖ Se valora a sí mismo. ❖ Autorregula sus emociones. ❖ Reflexiona y argumenta éticamente. ❖ Vive su sexualidad de manera integral y responsable de acuerdo a su etapa de desarrollo y madurez 	-Explica sus características personales (cualidades, gustos, fortalezas y limitaciones), las cuales le permiten definir y fortalecer su identidad con relación a su familia.	-Identifica y explica sus fortalezas debilidades, oportunidades y amenazas los cuales le permiten fortalecer su identidad. -Identifica sus objetivos a corto plazo.	-El niño realiza sus FODA personal y empresarial, así como sus objetivos.
Gestiona su aprendizaje de manera autónoma <ul style="list-style-type: none"> ❖ Define metas de aprendizaje. ❖ Organiza acciones estratégicas para alcanzar sus metas de aprendizaje. ❖ Monitorea y ajusta su desempeño durante el proceso de aprendizaje 	• Organiza estrategias y procedimientos que se propone en función del tiempo y los recursos necesarios para alcanzar la meta.		Técnica/Instrumento Lista de cotejo

ENFOQUE TRANSVERSAL:	Enfoque de Derechos
Valores	Actitudes y/o acciones observables
Conciencia de derechos	Disposición a conocer, reconocer y valorar los derechos individuales y colectivos que tenemos las personas en el ámbito privado y público.

¿Qué necesito hacer antes de planificar?	¿Qué recursos o materiales se utilizarán?
-Leer el programa curricular. -Preparar la lista de cotejo través del cual se les evaluara.	-Cuaderno de trabajo, lápiz, borrador, tajador, etc. -Plumones -Lista de cotejo Anexo 1 -Ficha del FODA y objetivos

• **DESARROLLO DE LA SESIÓN:**

Secuencia de actividades	
<p>Inicio 10 minutos</p> 	<ul style="list-style-type: none"> ♣ La docente iniciará saludando a los estudiantes, menciona que empezará con el curso de Personal Social, se indica los materiales que se usará para la clase de hoy y que estén preparados. ♣ La docente preguntara si alguien escucho alguna vez sobre el FODA luego preguntará a dos niños cuales cree que son sus fortalezas o actividades que hace bien y sus debilidades o acciones que podría mejorar. Luego preguntara si alguien escucho alguna vez sobre el FODA. ♣ Seguidamente la docente comunica el propósito de la sesión: Aprenderemos nuestro FODA personal y objetivos. Seguidamente la docente da a conocer los acuerdos de convivencia <ul style="list-style-type: none"> ✓ Participamos levantando la mano. ✓ Escuchamos con respeto la opinión de mis compañeros y la docente. ✓ Realizamos las actividades para presentarlo oportunamente. <p>Asimismo, se comunica lo que se evaluará a los estudiantes:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Identifica y explica sus fortalezas debilidades, oportunidades y amenazas los cuales le permiten fortalecer su identidad. • Identifica sus objetivos a corto plazo.
<p>Desarrollo 30 minutos</p> 	<p>La docente señala que tengan sus cuadernos y demás útiles para trabajar se insta a que recordar el título de la clase del día de hoy “Establecemos nuestros FODA y objetivos de nuestro negocio.</p> <p>PROBLEMATIZACIÓN</p> <p>La docente presenta la siguiente pregunta ¿Cómo podemos nos podemos conocer nuestras capacidades y limitaciones que tenemos?</p> <p>ANALISIS DE LA INFORMACIÓN</p> <p>La docente recabará las respuestas y propuestas luego dará a conocer la matriz FODA a través de un video. https://www.youtube.com/watch?v=0vFbKA37Beg Luego se leerá los conceptos en el módulo de aprendizaje. Seguidamente los niños realizarán su FODA personal.</p>

	<p>Luego de ello se jugará a los dardos y preguntará la docente ¿Cuál fue tu objetivo? Después de ello se leerá información de los objetivos en el módulo posteriormente los niños escribirán sus objetivos a corto plazo.</p> <p>ACUERDOS Y TOMA DE DECISIONES</p> <p>La docente pedirá a todos los niños escribir el FODA y sus objetivos de sus emprendimientos.</p>
<p>Cierre 5 minutos</p> 	<p>☞ La profesora pregunta a dos estudiantes las siguientes preguntas:</p> <ul style="list-style-type: none"> - ¿Qué aprendimos hoy? - ¿Qué dificultades tuviste? - ¿Cómo lo superaste? <p>Felicito a los estudiantes por su dedicación en la clase de hoy.</p> <p>☞ La docente se despide con cada uno de los estudiantes hasta una siguiente clase.</p>

- **REFLEXIONES DEL DOCENTE SOBRE EL APRENDIZAJE:**
- ♣ **¿Qué avances tuvieron mis estudiantes en esta actividad?**
- ♣ **¿Qué dificultades tuvieron mis estudiantes en esta actividad?**
- ♣ **¿Qué aprendizajes debo reforzar en la siguiente actividad?**
- ♣ **¿Qué actividades, estrategias y materiales funcionaron a distancia?**

SESIÓN DE APRENDIZAJE N°4

• DATOS INFORMATIVOS

- Institución Educativa: Tupac Amaru II
- Docente practicante : Ayde Ccorahua Quico
- Grado y Sección : 5°
- Fecha de aplicación : 27-09-2023
- Área : Comunicación

TÍTULO DE LA SESIÓN DE APRENDIZAJE

“Definimos a nuestro cliente por medio de una encuesta”



• PROPÓSITOS Y EVIDENCIAS DE APRENDIZAJE:


COMUNICACIÓN			
Competencias/ Capacidades	Desempeños	Criterio de evaluación	¿Qué nos dará evidencias de aprendizaje?
“Escribe diversos tipos de textos en su lengua materna” -Adecúa el texto a la situación comunicativa. -Organiza y desarrolla las ideas de forma coherente y cohesionada. -Utiliza convenciones del lenguaje escrito de forma pertinente. -Reflexiona y evalúa la forma, el contenido y contexto del texto escrito.	-Adecúa el texto a la situación comunicativa considerando el propósito comunicativo. -Escribe textos de forma coherente y cohesionada -Utiliza recursos gramaticales y ortográficos	-Adecua el texto para una encuesta. -Escribe la encuesta de forma coherente y cohesionada. -Utiliza recursos gramaticales y ortográficos en su encuesta.	-El niño realiza su encuesta de forma coherente, cohesionada utilizando los recursos gramaticales.
❖ Gestiona su aprendizaje de manera autónoma -Define metas de aprendizaje. -Organiza acciones estratégicas para alcanzar sus metas de aprendizaje. -Monitorea y ajusta su desempeño durante el proceso de aprendizaje	• Organiza estrategias y procedimientos que se propone en función del tiempo y los recursos necesarios para alcanzar la meta.		Técnica/Instrumento Lista de cotejo

ENFOQUE TRANSVERSAL:	Enfoque Igualdad de Género
Valores	Actitudes y/o acciones observables
Igualdad y dignidad	Estudiantes varones y mujeres tienen las mismas responsabilidades en el cuidado de los espacios educativos que utilizan.

¿Qué necesito hacer antes de planificar?	¿Qué recursos o materiales se utilizarán?
-Leer el programa curricular. -Preparar la lista de cotejo través del cual se les evaluará.	-Cuaderno de trabajo, lápiz, borrador, tajador, etc. -Plumones -Lista de cotejo Anexo 1

• **DESARROLLO DE LA SESIÓN:**

Secuencia de actividades	
<p>Inicio 10 minutos</p> 	<ul style="list-style-type: none"> ♣ La docente iniciará saludando a los estudiantes, menciona que empezará con el curso de comunicación. ♣ Se indica los materiales que se usará para la clase de hoy y que estén preparados. ♣ La docente preguntará ¿Qué partes tiene una encuesta? ¿Cuál es el objetivo de una encuesta? ♣ Seguidamente la docente comunica el propósito de la sesión: Aprenderemos a definir a nuestros clientes a través de una encuesta <p>Seguidamente la docente da a conocer los acuerdos de convivencia</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Participamos levantando la mano. ✓ Escuchamos con respeto la opinión de mis compañeros y la docente. ✓ Realizamos las actividades para presentarlo oportunamente. <p>Asimismo, se comunica lo que se evaluará a los estudiantes:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Adecue el texto para una encuesta. • Escribí la encuesta de forma coherente y cohesionada. • Utilice recursos gramaticales y ortográficos en su encuesta.
<p>Desarrollo 30 minutos</p> 	<p>La docente señala que tengan sus cuadernos y demás útiles para trabajar se insta a que recordar el título de la clase del día de hoy</p> <p>“Definimos a nuestro cliente por medio de una encuesta “así también se recalca la fecha.</p> <p>PLANIFICACIÓN</p> <ul style="list-style-type: none"> ♣ La docente mostrará un video https://www.youtube.com/watch?v=WRmnj4T6h5w&t=1s ♣ Posteriormente la docente preguntará ¿Qué vieron en el video? ¿quiénes forman el mercado? ¿Cómo creen que podemos conocer a nuestros clientes? ♣ Luego se recordará las partes de la encuesta y luego se realizará las siguientes preguntas ¿Qué escribiremos? ¿Para que escribiremos? ¿Cómo escribiremos? <p>TEXTUALIZACIÓN</p>

	<p>La docente pedirá a los niños leer el módulo 11 y 12, luego en grupo desarrollaran su encuesta para los posibles clientes teniendo en cuenta la coherencia, cohesión y reglas gramaticales.</p> <p>REVISIÓN</p> <p>La docente pedirá a un grupo leer su encuesta y todos ayudarán a dar el visto bueno caso contrario darán opiniones para mejorar, luego la docente revisará la encuesta de cada grupo, si encuentra fallas la docente invitará a reflexionar para que puedan corregir.</p>
<p>Cierre 5 minutos</p> 	<p>✍ La profesora pregunta a dos estudiantes las siguientes preguntas:</p> <ul style="list-style-type: none"> - ¿Qué aprendimos hoy? - ¿Qué dificultades tuviste? -¿Cómo lo superaste? <p>La docente felicita a los estudiantes por su dedicación en la clase de hoy.</p>

- **REFLEXIONES DEL DOCENTE SOBRE EL APRENDIZAJE:**
- ♣ **¿Qué avances tuvieron mis estudiantes en esta actividad?**
- ♣ **¿Qué dificultades tuvieron mis estudiantes en esta actividad?**
- ♣ **¿Qué aprendizajes debo reforzar en la siguiente actividad?**
- ♣ **¿Qué actividades, estrategias y materiales funcionaron a distancia?**

SESIÓN DE APRENDIZAJE N°5

1. DATOS INFORMATIVOS

- Institución Educativa: Tupac Amaru II
- Docente practicante : Ayde Ccorahua Quico
- Grado y Sección : 5°
- Fecha de aplicación : 03-10-23
- Área : Matemática

TÍTULO DE LA SESIÓN DE APRENDIZAJE

Recopilamos información sobre nuestro cliente



2. PROPÓSITOS Y EVIDENCIAS DE APRENDIZAJE:


MATEMÁTICA			
Competencias/ Capacidades	Desempeños	Criterios de evaluación	¿Qué nos dará evidencias de aprendizaje?
Resuelve problemas de cantidad. <ul style="list-style-type: none"> ❖ Traduce cantidades a expresiones numéricas. ❖ Comunica su comprensión sobre los números y las operaciones. ❖ Usa estrategias y procedimientos de estimación y cálculo. ❖ Argumenta afirmaciones sobre las relaciones numéricas y las operaciones 	- Establece relaciones entre datos y acciones de dividir la unidad o una cantidad en partes iguales, y las transforma en expresiones numéricas como fracciones de adición.	- Establece relación de datos de dividir la unidad o una cantidad en partes iguales, y las transforma en fracciones de adición al representar con material concreto, gráfico y simbólico de fracciones.	-Resuelve los problemas propuestos en clase y en la ficha.
<ul style="list-style-type: none"> ❖ Gestiona su aprendizaje de manera autónoma ❖ Define metas de aprendizaje. ❖ Organiza acciones estratégicas para alcanzar sus metas de aprendizaje. ❖ Monitorea y ajusta su desempeño durante el proceso de aprendizaje 	<ul style="list-style-type: none"> • Propone al menos una estrategia para realizar la encuesta y procesar la información, asimismo, explica cómo se organizará para lograr las metas. 	Técnica/Instrumento	
		Lista de cotejo	

ENFOQUE TRANSVERSAL:	Enfoque Orientación al bien común
Valores	Actitudes y/o acciones observables
Solidaridad	Los estudiantes demuestran solidaridad con sus compañeros en toda situación en la que padecen dificultades que rebasan sus posibilidades de afrontarlas.

¿Qué necesito hacer antes de planificar?	¿Qué recursos o materiales se utilizarán?
<input checked="" type="checkbox"/> Leer el programa curricular. <input checked="" type="checkbox"/> Preparar material respecto al tema <input checked="" type="checkbox"/> Preparar la lista de cotejo través del cual se les evaluara.	<input checked="" type="checkbox"/> Portafolio, cuaderno de trabajo, lápiz, borrador, tajador, etc. <input checked="" type="checkbox"/> Plumones <input checked="" type="checkbox"/> Formato de encuesta <input checked="" type="checkbox"/> Lista de cotejo Anexo 1 <input checked="" type="checkbox"/> Ficha de ejercicios.

3. DESARROLLO DE LA SESIÓN:

Secuencia de actividades	
<p>Inicio 10 minutos</p> 	<ul style="list-style-type: none"> ♣ La docente inicia la sesión saludando cariñosamente a los estudiantes, menciona que empezara con el curso de matemática. ♣ Se indica los materiales que se usara para la clase de hoy y que estén preparados. <p>A continuación, la docente pregunta respecto a sus encuestas realizadas ¿Cómo les fue con las encuestas? ¿Qué dificultades tuvieron? ¿Cómo los superaron? Luego se mostrará un video https://www.youtube.com/watch?v=A1-G1AoCruY y se preguntará ¿Por qué es importante conocer a nuestros clientes? La docente comunica el propósito de la sesión: “Aprendemos a caracterizar a nuestros clientes”. Seguidamente la docente da a conocer los acuerdos de convivencia que propusieron para el año:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Participamos levantando la mano. ✓ Escuchamos con respeto la opinión de mis compañeros. ✓ Realizamos las actividades para presentarlo oportunamente. <p>Asimismo, se comunica lo que se evaluará a los estudiantes:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Establecí relación de datos de dividir la unidad o una cantidad en partes iguales, y las transforma en fracciones de adición al representar con material concreto, gráfico y simbólico de fracciones.
<p>Desarrollo 30 minutos</p> 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ La docente señala que tengan sus módulos de aprendizaje para trabajar se insta que tengan en cuenta el título de la clase del día de hoy” “Aprendemos a caracterizar a nuestros clientes. así también se recalca la fecha. <p>Familiarización con el problema</p> <ul style="list-style-type: none"> ♣ La docente presenta el problema ¿Qué fracción de sus encuestados compra cuyes por que les gusta? ¿Qué fracción de sus encuestados

	<p>consumen cuy por sus propiedades nutritivas? ¿Qué fracción de sus encuestados consumen en familia?</p> <ul style="list-style-type: none"> ♣ A continuación, la docente para asegurar que los niños comprendieron el problema realizará las siguientes preguntas: ¿de qué trata el problema?, ¿cómo se representa una fracción? ¿Cuáles son sus partes? <p>Búsqueda y ejecución de estrategias</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ La docente ayuda a buscar estrategias de solución planteando las siguientes preguntas: ✓ ¿cómo podrías representar en fracciones a tus encuestados?, ¿Cómo recopilarías la información de tus encuestados? Luego de ello la docente realizara un tablero donde se procederá a recopilar la información, asimismo realizará una actividad donde los niños recordaran las fracciones con material concreto con manzanas y mandarinas, luego gráficamente y simbólicamente. ✓ Luego de ello los niños responderán a las preguntas planteadas. <p>Socialización de representaciones</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ La profesora pide a dos niños socializar como realizaron el problema, para ello se realizará las siguientes preguntas: ¿Cuál fue el primer paso que realizaste para resolver el problema? ¿Te ayudo el hecho de recordar las características de las fracciones propias e impropias? ¿Te dificultó sumar las fracciones? ¿Qué otra estrategia hubieras aplicado? ✓ La docente recuerda que es importante comprender el problema, así como saber los conceptos clave para resolver las preguntas. <p>Reflexión y formalización</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Seguidamente se realiza las siguientes preguntas: ¿Qué pasos seguimos para resolver el problema? ¿Te ayudo el hecho de ordenar tus datos? ¿Las estrategias utilizadas fueron útiles? ¿Qué estrategia te ayudo a resolver el problema? <p>Planteamiento de otros problemas</p> <ul style="list-style-type: none"> ♣ Los niños resolverán otros ejercicios de la ficha
<p>Cierre 5 minutos</p> 	<ul style="list-style-type: none"> ✍ La profesora pregunta a dos estudiantes las siguientes preguntas: <ul style="list-style-type: none"> - ¿Cómo resolviste los ejercicios planteados? - ¿Cómo te puede ayudar esta información en tu vida? <p>Felicito a los estudiantes por su dedicación en la clase de hoy. La docente da recomendaciones para que sigan cuidando su salud.</p> <ul style="list-style-type: none"> ✍ La docente se despide con cada uno de los estudiantes hasta una siguiente clase.

4. REFLEXIONES DEL DOCENTE SOBRE EL APRENDIZAJE:

- ♣ ¿Qué avances tuvieron mis estudiantes en esta actividad?
- ♣ ¿Qué dificultades tuvieron mis estudiantes en esta actividad?
- ♣ ¿Qué aprendizajes debo reforzar en la siguiente actividad?
- ♣ ¿Qué actividades, estrategias y materiales funcionaron a distancia?

ANEXO

EJERCICIOS

1. Violeta bebió $\frac{6}{8}$ litros de leche en la mañana y $\frac{5}{8}$ litros en la tarde, ¿cuánta leche tomó en total?

2. Viviana vendió $3 \frac{2}{7}$ pliegos de cartulina el martes y $4 \frac{4}{7}$ pliegos el miércoles. ¿Cuánta cartulina vendió en total?

3. En el cumpleaños de Ramiro, David comió $\frac{1}{4}$ de la torta, Alejandro $\frac{5}{6}$ y Ramiro $\frac{6}{8}$. ¿Cuánta torta comieron entre los tres?

4. suma las fracciones

$$1 \frac{5}{8} + 4 \frac{1}{2} =$$

$$\left| 6 \frac{3}{4} + 3 \frac{1}{2} + 2 \frac{5}{6} \right|$$

SESIÓN DE APRENDIZAJE N°6

1.DATOS INFORMATIVOS

- Institución Educativa: Tupac Amaru II
- Docente practicante: Ayde Ccorahua Quico
- Grado y Sección: 5°
- Fecha de aplicación: 05-10-23
- Área : Matemática

TÍTULO DE LA SESIÓN DE APRENDIZAJE

Identificamos el tamaño de nuestro mercado y lo segmentamos.



2.PROPÓSITOS Y EVIDENCIAS DE APRENDIZAJE:


MATEMÁTICA			
Competencias/ Capacidades	Desempeños	Criterios de evaluación	¿Qué nos dará evidencias de aprendizaje?
Resuelve problemas de cantidad. <ul style="list-style-type: none"> ❖ Traduce cantidades a expresiones numéricas. ❖ Comunica su comprensión sobre los números y las operaciones. ❖ Usa estrategias y procedimientos de estimación y cálculo. ❖ Argumenta afirmaciones sobre las relaciones numéricas y las operaciones 	- Establece relaciones entre datos y acciones de, agrupar cantidades, para transformarlas en expresiones numéricas de multiplicación. -Estima y compara el tiempo días, meses y años usando unidades convencionales.	- Establece relación de datos y acciones y las transforma en multiplicación. -Estima y compara el tiempo, en días, semanas, meses y años usando el calendario.	-Resuelve los problemas propuestos en clase y en la ficha.
<ul style="list-style-type: none"> ❖ Gestiona su aprendizaje de manera autónoma ❖ Define metas de aprendizaje. ❖ Organiza acciones estratégicas para alcanzar sus metas de aprendizaje. ❖ Monitorea y ajusta su desempeño durante el proceso de aprendizaje 	<ul style="list-style-type: none"> • Propone al menos una estrategia para realizar la encuesta y procesar la información, asimismo, explica cómo se organizará para lograr las metas. 	Técnica/Instrumento Lista de cotejo	

ENFOQUE TRANSVERSAL:	Enfoque Búsqueda de la Excelencia
Valores	Actitudes y/o acciones observables
Superación Personal	Docentes y estudiantes utilizan sus cualidades y recursos al máximo posible para cumplir con éxito las metas que se proponen a nivel personal y colectivo.

¿Qué necesito hacer antes de planificar?	¿Qué recursos o materiales se utilizarán?
-Leer el programa curricular. -Preparar material respecto al tema -Preparar la lista de cotejo través del cual se les evaluara.	-Portafolio, cuaderno de trabajo, lápiz, borrador, tajador, etc. -Plumones -Lista de cotejo Anexo 1 -Ficha de ejercicios.

3.DESARROLLO DE LA SESIÓN:

Secuencia de actividades	
<p>Inicio 10 minutos</p> 	<ul style="list-style-type: none"> ♣ La docente inicia la sesión saludando cariñosamente a los estudiantes, menciona que empezara con el curso de matemática. ♣ Se indica los materiales que se usara para la clase de hoy y que estén preparados. <p>A continuación, la docente pregunta ¿Saben cuántos días tiene una semana? ¿Cuántos días tiene el año? ¿Cuántos meses tiene un trimestre? La docente comunica el propósito de la sesión: “Aprenderemos a estimar en base a las unidades de medida del tiempo superiores a un día”. Seguidamente la docente da a conocer los acuerdos de convivencia que propusieron para el año:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Participamos levantando la mano. ✓ Escuchamos con respeto la opinión de mis compañeros. ✓ Realizamos las actividades para presentarlo oportunamente. <p>Asimismo, se comunica lo que se evaluará a los estudiantes:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Establecí relación de datos y acciones y las transforma en multiplicación. • Estime y compara el tiempo, en días, semanas, meses y años usando el calendario.
<p>Desarrollo 30 minutos</p> 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ La docente señala que tengan sus módulos de aprendizaje para trabajar se insta que tengan en cuenta el título de la clase del día de hoy” “Identificamos el tamaño de nuestro mercado y lo segmentamos. así también se recalca la fecha. <p>Familiarización con el problema</p> <ul style="list-style-type: none"> ♣ La docente lee el modulo de aprendizaje sobre el tamaño de mercado, el cual debe hallarse sabiendo la población de Pomacanchi y las cantidades de cuyes que consumirían por mes. Ante ello el problema a resolver Los pobladores de Pomacanchi tiene la capacidad de compra de

	<p>_____ cuyes. Si el cuy de un 1 kilo cuesta S/.25,00 soles ¿Cuánto sería el ingreso anual en el distrito de Pomacanchi?</p> <ul style="list-style-type: none"> ♣ A continuación, la docente para asegurar que los niños comprendieron el problema realizará las siguientes preguntas: ¿de qué trata el problema?, ¿saben cuántos meses tiene el año? ¿Qué operación realizaríamos para saber el ingreso anual en el distrito de Pomacanchi? <p>Búsqueda y ejecución de estrategias</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ La docente ayuda a buscar estrategias de solución planteando las siguientes preguntas: ✓ ¿cómo podrías solucionar este problema?, ¿Qué estrategia de solución utilizarías? Luego de ello la docente brindará la ficha de la unidad de tiempo mayores a un día. ✓ Luego de ello los niños resolverán el problema, posteriormente realizando el tamaño de mercado en sus módulos. Luego leerán la parte de segmentación de mercado así también verán un video sobre ello y escribirán a quienes se enfocaran sus ventas en sus módulos <p>Socialización de representaciones</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ La profesora pide a dos niños socializar como realizaron el problema, para ello se realizará las siguientes preguntas: ¿Cuál fue el primer paso que realizaste para resolver el problema? ¿Te ayudo el hecho de saber las unidades de tiempo mayores a un año? ¿Te dificulto realizar la operación de multiplicación? ¿Qué otra estrategia hubieras aplicado? ✓ La docente recuerda que es importante comprender el problema, así como saber los conceptos clave para resolver las preguntas. <p>Reflexión y formalización</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Seguidamente se realiza las siguientes preguntas: ¿Qué pasos seguimos para resolver el problema? ¿Te ayudo el hecho de ordenar tus datos? ¿Las estrategias utilizadas fueron útiles? ¿Qué estrategia te ayudo a resolver el problema? <p>Planteamiento de otros problemas</p> <ul style="list-style-type: none"> ♣ Los niños resolverán otros ejercicios de la ficha entregada
<p>Cierre 5 minutos</p> 	<ul style="list-style-type: none"> ✍ La profesora pregunta a dos estudiantes las siguientes preguntas: <ul style="list-style-type: none"> - ¿Cómo resolviste los ejercicios planteados? - ¿Qué dificultades tuviste? - ¿Cómo te puede ayudar esta información en tu vida? <p>Felicito a los estudiantes por su dedicación en la clase de hoy. La docente da recomendaciones para que sigan cuidando su salud.</p> <ul style="list-style-type: none"> ✍ La docente se despide con cada uno de los estudiantes hasta una siguiente clase.

5. REFLEXIONES DEL DOCENTE SOBRE EL APRENDIZAJE:

- ♣ ¿Qué avances tuvieron mis estudiantes en esta actividad?
- ♣ ¿Qué dificultades tuvieron mis estudiantes en esta actividad?
- ♣ ¿Qué aprendizajes debo reforzar en la siguiente actividad?
- ♣ ¿Qué actividades, estrategias y materiales funcionaron a distancia?

ANEXO**UNIDADES DE TIEMPO**

Lapsos de mayores a un día

- **1 semana equivale a 7 días**
- **1 quincena equivale a 15 días**
- **1 mes equivale a 30 o 31 días (el mes de febrero tiene 28 días y 29 días cada 4 años)**
- **1 año equivale a 12 meses o 365 días (366 los años bisiestos)**
- **1 bimestre equivale a 2 meses**
- **1 trimestre equivale a 3 meses**
- **1 cuatrimestre equivale a 4 meses**
- **1 semestre equivale a 6 meses**
- **1 lustro son 5 años**
- **1 década son 10 años**
- **1 siglo son 100 años**
- **1 milenio son 1.000 años**

Ejercicios

1. Juan compro 7 taps por día, si el compro taps por una quincena ¿Cuántos taps tiene Juan?
2. Maria compro 5 vacas por año, después de 4 lustros ¿Cuántas vacas tendrá?
3. Berta tenia 20 ovejas, si cada en semestre nació 15 ovejas, en 4 semestres ¿cuántas ovejas tendrá?
4. Si Marcos ahorraría S/. 0,10 céntimos por día ¿cuánto ahorraría en todo el año?

SESIÓN DE APRENDIZAJE N°7

1.DATOS INFORMATIVOS

- Institución Educativa: Tupac Amaru II
- Docente practicante : Ayde Ccorahua Quico
- Grado y Sección : 5°
- Fecha de aplicación : 06-10-23
- Área : Matemática

TÍTULO DE LA SESIÓN DE APRENDIZAJE

Identificaremos los canales de distribución, nuestra competencia y promoción y publicidad.



2.PROPÓSITOS Y EVIDENCIAS DE APRENDIZAJE:


MATEMÁTICA			
Competencias/ Capacidades	Desempeños	Criterios de evaluación	¿Qué nos dará evidencias de aprendizaje?
Resuelve problemas de cantidad. <ul style="list-style-type: none"> ❖ Traduce cantidades a expresiones numéricas. ❖ Comunica su comprensión sobre los números y las operaciones. ❖ Usa estrategias y procedimientos de estimación y cálculo. ❖ Argumenta afirmaciones sobre las relaciones numéricas y las operaciones 	<ul style="list-style-type: none"> - Establece relaciones entre datos y acciones de agregar, quitar, para transformarlas en expresiones numéricas de adición y sustracción, - Justifica su proceso de resolución y los resultados obtenidos. 	<ul style="list-style-type: none"> - Establece relación de datos y acciones y las transforma en operaciones de cambio 1 y 2. -Justifica su proceso de resolución al explicar el procedimiento realizado. 	<ul style="list-style-type: none"> -Resuelve los problemas propuestos en la ficha.
<ul style="list-style-type: none"> ❖ Gestiona su aprendizaje de manera autónoma ❖ Define metas de aprendizaje. ❖ Organiza acciones estratégicas para alcanzar sus metas de aprendizaje. ❖ Monitorea y ajusta su desempeño durante el proceso de aprendizaje 	<ul style="list-style-type: none"> • Propone al menos una estrategia para realizar la encuesta y procesar la información, asimismo, explica cómo se organizará para lograr las metas. 	Técnica/Instrumento Lista de cotejo	

ENFOQUE TRANSVERSAL:	Enfoque Ambiental
Valores	Actitudes y/o acciones observables
Justicia y solidaridad	Docentes y estudiantes realizan acciones para identificar los patrones de producción y consumo de aquellos productos utilizados de forma cotidiana, en la escuela y la comunidad.

¿Qué necesito hacer antes de planificar?	¿Qué recursos o materiales se utilizarán?
-Leer el programa curricular. -Preparar material respecto al tema -Preparar la lista de cotejo través del cual se les evaluara.	-Portafolio, cuaderno de trabajo, lápiz, borrador, tajador, etc. -Plumones -Lista de cotejo Anexo 1 -Ficha de ejercicios.

3.DESARROLLO DE LA SESIÓN:

Secuencia de actividades	
<p>Inicio 10 minutos</p> 	<ul style="list-style-type: none"> ♣ La docente inicia la sesión saludando cariñosamente a los estudiantes, menciona que empezara con el curso de matemática. ♣ Se indica los materiales que se usara para la clase de hoy y que estén preparados. <p>A continuación, la docente pregunta ¿Saben cómo llega el queso Pomacanchino desde el productor hasta la casa de los consumidores? ¿Cuál es la mejor leche para ustedes? ¿A quién se denomina competidor? ¿Quién es el competidor del aceite Cocinero? La docente comunica el propósito de la sesión: “Aprenderemos a resolver problemas de cambio 1 y 2”. Seguidamente la docente da a conocer los acuerdos de convivencia que propusieron para el año:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Participamos levantando la mano. ✓ Escuchamos con respeto la opinión de mis compañeros. ✓ Realizamos las actividades para presentarlo oportunamente. <p>Asimismo, se comunica lo que se evaluará a los estudiantes:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Establece relación de datos y acciones y las transforma en operaciones de cambio 1 y 2. • Justifica su proceso de resolución al explicar el procedimiento realizado.
<p>Desarrollo 30 minutos</p> 	<p>La docente señala que tengan sus módulos de aprendizaje para trabajar se insta que tengan en cuenta el título de la clase del día de hoy” “Identificaremos los canales de distribución, nuestra competencia y promoción y publicidad”. así también se recalca la fecha.</p> <p>Familiarización con el problema</p> <ul style="list-style-type: none"> ♣ La docente muestra un video sobre los canales de distribución https://www.youtube.com/watch?v=HwIr1PTEnQM&t=7s luego de ello pregunta ¿Creen que el precio será igual en todos los tipos de canal de negocio? ♣ Luego de ello presenta el problema. ♣ Juan productor de queso Pomacanchino vende sus quesos en su local de Pomacanchi a los clientes a S/17.00 soles, a sus clientes de los mercados de Cusco vende S/.1.50 más que en Pomacanchi, y los vendedores del mercado venden a los consumidores finales S/.3.00 soles más que en Pomacanchi, ¿Juan a cuánto vende a sus clientes de los mercados de Cusco? ¿A cuánto compra el queso un consumidor final que compra del mercado? ♣ ¿de qué trata el problema?, ¿Qué datos nos proporcionan? ¿Qué nos pide resolver el problema?

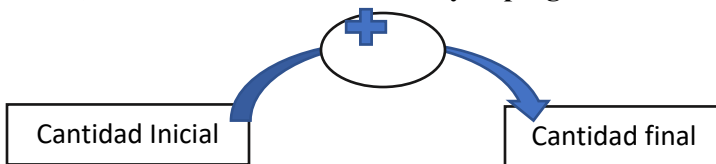
	<p>Búsqueda y ejecución de estrategias</p> <ul style="list-style-type: none"> ♣ La docente ayuda a buscar estrategias de solución planteando las siguientes preguntas: ♣ ¿cómo podrías solucionar este problema?, ¿Qué estrategia de solución utilizarías? ¿Qué operación realizaríamos para resolver el problema? Luego de ello la docente brindará la ficha sobre problemas de cambio 1 y 2, los niños resolverán el problema según los pasos que nos dan en la ficha. ♣ Luego de ello los niños resolverán a la pregunta inicial justificando sus respuestas ¿Creen que el precio será igual en todos los tipos de canal de negocio? ¿Por qué creen que el precio sube cuando el producto es vendido por varios intermediarios? <p>Socialización de representaciones</p> <ul style="list-style-type: none"> ♣ La profesora pide a dos niños socializar como realizaron el problema, para ello se realizará las siguientes preguntas: ¿Cuál fue el primer paso que realizaste para resolver el problema? ¿Te ayudo el hecho de saber las los pasos de los problemas de cambio 1? ¿Te dificulto realizar este problemas de cambio 1? ¿Qué otra estrategia hubieras aplicado? ♣ La docente recuerda que es importante comprender el problema, así como saber los conceptos clave para resolver las pregunta <p>Reflexión y formalización</p> <ul style="list-style-type: none"> ♣ Seguidamente se realiza las siguientes preguntas: ¿Qué pasos seguimos para resolver el problema? ¿Te ayudo el hecho de ordenar tus datos? ¿Las estrategias utilizadas fueron útiles? ¿Qué estrategia te ayudo a resolver el problema? <p>Planteamiento de otros problemas</p> <ul style="list-style-type: none"> ♣ Los niños resolverán otros problemas de cambio 2. ♣ Asimismo, la docente hablará sobre los competidores y la promoción y publicidad de sus negocios.
<p>Cierre 5 minutos</p> 	<ul style="list-style-type: none"> ✍ La profesora pregunta a dos estudiantes las siguientes preguntas: <ul style="list-style-type: none"> - ¿Cómo resolviste los ejercicios planteados? -¿Qué dificultades tuviste? - ¿Cómo te puede ayudar esta información en tu vida? <p>Felicito a los estudiantes por su dedicación en la clase de hoy. La docente da recomendaciones para que sigan cuidando su salud.</p> <ul style="list-style-type: none"> ✍ La docente se despide con cada uno de los estudiantes hasta una siguiente clase.

6. REFLEXIONES DEL DOCENTE SOBRE EL APRENDIZAJE:

- ♣ ¿Qué avances tuvieron mis estudiantes en esta actividad?
- ♣ ¿Qué dificultades tuvieron mis estudiantes en esta actividad?
- ♣ ¿Qué aprendizajes debo reforzar en la siguiente actividad?
- ♣ ¿Qué actividades, estrategias y materiales funcionaron a distancia?

ANEXO

PROBLEMAS PAEV (Problemas aritméticos de enunciados verbales)
CAMBIO 1, Aumenta la cantidad inicial y se pregunta la cantidad final.



EJERCICIOS

- Juan productor de queso Pomacanchino vende sus quesos en su local de Pomacanchi a los clientes a S/17.00 soles, a sus clientes de los mercados de Cusco vende S/.1.50 más que en Pomacanchi, y los vendedores del mercado venden a los consumidores finales S/.3.00 soles más que en Pomacanchi, ¿Juan a cuánto vende a sus clientes de los mercados de Cusco? ¿A cuánto compra el queso un consumidor final que compra del mercado?



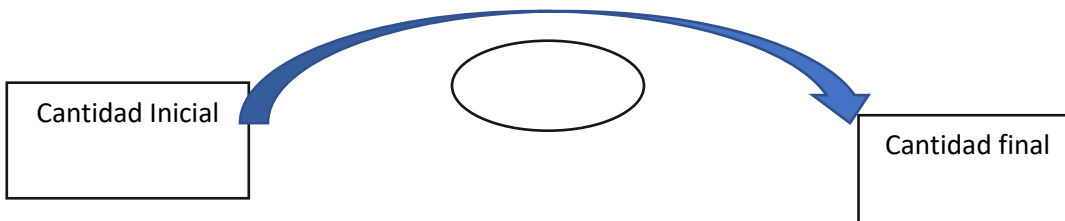
Cantidad Inicial	Cantidad final
Cantidad Inicial	Cantidad final

- Berta trasquilo a sus ovejas, El primer había trasquilado 15 ovejas, El segundo día trasquilo 7 ovejas más que el primer día y el tercer día 9 ovejas más que el segundo día. ¿Cuántas ovejas trasquilo en total?

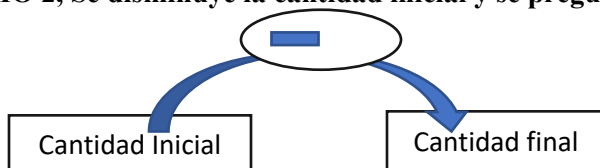


Cantidad Inicial	Cantidad final
------------------	----------------

- El perro de Marina pesaba 12,85 kilogramos y ha engordado 7,45 kilogramos ¿Cuánto pesa ahora?



CAMBIO 2, Se disminuye la cantidad inicial y se pregunta la cantidad final.



EJERCICIOS

1. María tenía S/ 100,00 soles para comprar los útiles escolares a su hijo y gasto en lo siguiente: 5 cuaderno a S/. 35,80, lapiceros S/. 4,60, colores S/. 7,50, un juego de reglas S/. 6,80 y plumones S/. 13,70. Luego de sus compras ¿Cuánto de vuelto tendría?



Cantidad Inicial

Cantidad final

2. Mirta tenía S/. 40,00 soles al ir al mercado gasto lo siguiente: S/. 8,00 de papa, S/. 6,30 de zapallo, cebolla S/. 5,70, arroz S/. 7,80, carne S/. 8,50, tomate S/. 5,50, ajo S/. 1,50, según los datos brindados ¿Mirta podrá comprar todo lo que requiere?



*Si, porque

*No, porque

3. Un agricultor compro papa a S/. 535,45 soles. Pero le descontaron S/. 24,48 soles por su gran compra que hizo ¿Cuántos pagará al final este agricultor?

Cantidad Inicial

Cantidad final

SESIÓN DE APRENDIZAJE N°8

1.DATOS INFORMATIVOS

- Institución Educativa: Tupac Amaru II
- Docente practicante : Ayde Ccorahua Quico
- Grado y Sección : 5°
- Fecha de aplicación : 10-10-23
- Área : Matemática

TÍTULO DE LA SESIÓN DE APRENDIZAJE

Conocemos nuestro producto a comercializar



2.PROPÓSITOS Y EVIDENCIAS DE APRENDIZAJE:


MATEMÁTICA			
Competencias/ Capacidades	Desempeños	Criterios de evaluación	¿Qué nos dará evidencias de aprendizaje?
Resuelve problemas de cantidad. <ul style="list-style-type: none"> ❖ Traduce cantidades a expresiones numéricas. ❖ Comunica su comprensión sobre los números y las operaciones. ❖ Usa estrategias y procedimientos de estimación y cálculo. ❖ Argumenta afirmaciones sobre las relaciones numéricas y las operaciones 	- Mide, estima y compara la masa de los objetos (kilogramo usando unidades convencionales (expresadas con naturales, fracciones y decimales)	- Mide, estima y compara la masa de objetos utilizando una balanza y expresa en número naturales, fracciones y decimales.	-Mide, estima y compara con objetos concretos, y también resuelve los problemas en la ficha
<ul style="list-style-type: none"> ❖ Gestiona su aprendizaje de manera autónoma ❖ Define metas de aprendizaje. ❖ Organiza acciones estratégicas para alcanzar sus metas de aprendizaje. ❖ Monitorea y ajusta su desempeño durante el proceso de aprendizaje 	<ul style="list-style-type: none"> • Revisa la aplicación de las estrategias, los procedimientos y los recursos utilizados, en función del nivel de avance, para producir los resultados esperados. 	Técnica/Instrumento Lista de cotejo	

ENFOQUE TRANSVERSAL:	Enfoque Ambiental
Valores	Actitudes y/o acciones observables
Respeto a toda forma de vida	Aprecio, valoración y disposición para el cuidado a toda forma de vida sobre la Tierra desde una mirada sistémica y global, revalorando los saberes ancestrales.

¿Qué necesito hacer antes de planificar?	¿Qué recursos o materiales se utilizarán?
<input checked="" type="checkbox"/> Leer el programa curricular. <input checked="" type="checkbox"/> Preparar material respecto al tema <input checked="" type="checkbox"/> Preparar la lista de cotejo través del cual se les evaluará.	<input checked="" type="checkbox"/> Portafolio, cuaderno de trabajo, lápiz, borrador, tajador, etc. <input checked="" type="checkbox"/> Plumones <input checked="" type="checkbox"/> Lista de cotejo Anexo 1 <input checked="" type="checkbox"/> Ficha de ejercicios. <input checked="" type="checkbox"/> Balanza.

3.DESARROLLO DE LA SESIÓN:

Secuencia de actividades	
<p>Inicio 10 minutos</p> 	<ul style="list-style-type: none"> ♣ La docente inicia la sesión saludando cariñosamente a los estudiantes, menciona que empezara con el curso de matemática. ♣ Se indica los materiales que se usara para la clase de hoy y que estén preparados. <p>La docente mostrará un cuy, ya que este es el producto del cual se está realizando el plan de negocio preguntará ¿Qué animal es? ¿Es un mamífero u ovíparo? ¿En cuánto tiempo logra tener 800 gramos? ¿Cuánto come un cuy al día? ¿Saben cómo se reconoce si es hembra o macho? ¿Cuánto creen que pese este cuy? La docente sus saberes previos</p> <p>La docente comunica el propósito de la sesión: “Medimos el peso de los objetos. Seguidamente la docente da a conocer los acuerdos de convivencia que propusieron para el año:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Participamos levantando la mano. ✓ Escuchamos con respeto la opinión de mis compañeros. ✓ Realizamos las actividades para presentarlo oportunamente. <p>Asimismo, se comunica lo que se evaluará a los estudiantes:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Medí, estime y compare la masa de objetos utilizando una balanza y exprese en número naturales, fracciones y decimales.
<p>Desarrollo 30 minutos</p> 	<p>La docente señala que tengan sus módulos de aprendizaje para trabajar se insta que tengan en cuenta el título de la clase del día de hoy” “Conocemos nuestro producto a comercializar”. así también se recalca la fecha.</p> <p>Familiarización con el problema</p> <ul style="list-style-type: none"> ♣ La docente pondrá en una mesa, una naranja, una mandarina, un celular, un cuaderno y un papel, luego pedirá a todos que puedan ordenar del peso menor a mayor.

	<ul style="list-style-type: none"> ♣ Luego preguntará ¿Qué pueden hacer primero para ordenar de menor a mayor? ¿cómo podemos averiguar el peso de estos objetos? <p>Búsqueda y ejecución de estrategias</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ La docente ayuda a buscar estrategias de solución planteando las siguientes preguntas: ✓ ¿Cómo podríamos estar seguros de los pesos de los objetos?, ¿Qué instrumento podemos utilizar para conocer el peso exacto de los objetos? ✓ Luego de ello la docente mostrará una balanza donde podrán juntamente con los niños ordenar de acuerdo al peso que cada objeto tiene. <p>Socialización de representaciones</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ La profesora pide a dos niños socializar como pudieron resolver el problema, para ello realizar la metacognición pregunta lo siguiente ¿Cuál fue el primer paso que realizamos para resolver el problema? ¿Te ayudo el hecho de estimar según tu criterio? ¿La balanza te ayudo a cerciorarte de lo que estimaste? ¿Qué otra estrategia hubieras aplicado? <p>Reflexión y formalización</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ La docente entregará una ficha sobre la unidad de masa dando a conocer que es el gramo y el kilogramo, asimismo como estas medidas pueden ser equivalentes tanto en fracciones y también en decimales. Luego preguntará las unidades de masa ¿crees que son necesarias en nuestra vida diaria? ¿Dónde podemos aplicar la información que aprendimos? <p>Planteamiento de otros problemas</p> <ul style="list-style-type: none"> ♣ Los niños resolverán los ejercicios de la ficha. ♣ Los niños proponen otros objetos para comparar sus pesos.
<p>Cierre 5 minutos</p> 	<ul style="list-style-type: none"> ✍ La profesora pregunta a dos estudiantes las siguientes preguntas: <ul style="list-style-type: none"> - ¿Cómo resolviste los ejercicios planteados? - ¿Qué dificultades tuviste? - ¿Cómo te puede ayudar esta información en tu vida? <p>Felicito a los estudiantes por su dedicación en la clase de hoy. La docente da recomendaciones para que sigan cuidando su salud.</p> <ul style="list-style-type: none"> ✍ La docente se despide con cada uno de los estudiantes hasta una siguiente clase.

• **REFLEXIONES DEL DOCENTE SOBRE EL APRENDIZAJE:**

- ♣ ¿Qué avances tuvieron mis estudiantes en esta actividad?
- ♣ ¿Qué dificultades tuvieron mis estudiantes en esta actividad?
- ♣ ¿Qué aprendizajes debo reforzar en la siguiente actividad?
- ♣ ¿Qué actividades, estrategias y materiales funcionaron a distancia?

UNIDADES DE MASA

- La unidad principal de las unidades de masa es el KILOGRAMO.
- Hay unidades de medida de masa mayores que el kilogramo y se les llama MÚLTIPLOS, y a las menores, SUBMÚLTIPLOS.
- Las unidades de masa más usuales en el comercio son:
 El kilogramo \Rightarrow Se simboliza con kg.
 El gramo \Rightarrow Se simboliza con g.
- El kilogramo es igual a mil gramos.
- Observa el cuadro de múltiplos y submúltiplos del kilogramo



Múltiplos	Unidad Principal	Submúltiplos	
Tonelada	Kilógramo	gramo	Miligramo
t.	Kg.	g.	mg.
1 t = 1,000 kg	1 kg = 1,000 g	1 g.	1 g. = 1,000mg

Ejercicios

1. Une con una flecha cada unidad

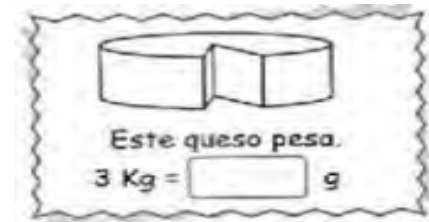
5 kg	●	●	10,000 kg
63 kg	●	●	32 kg
10 kg	●	●	5,000 kg
78000 kg	●	●	63,000 kg
32000 kg	●	●	78 kg

2. Observa y completa

Un kilogramo equivale a g.

$\frac{1}{2}$ kg equivale a g.

$\frac{1}{4}$ kg equivale a g.



3. Completa según sus equivalencias

2kg = g.

Solución

$2 \times 1\,000 = 2\,000$

2kg. = 2 000 kg.

8kg. =

24 kg. =

- | | |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> <input type="radio"/> 2 medios kg. = <input style="width: 50px;" type="text"/> kg. <input type="radio"/> Un cuarto de kg. = <input style="width: 50px;" type="text"/> g. <input type="radio"/> 2 kilo y medio = <input style="width: 50px;" type="text"/> kg. <input type="radio"/> Medio kilo= <input style="width: 50px;" type="text"/> g. | <ul style="list-style-type: none"> <input type="radio"/> 3 kg. y cuarto = <input style="width: 50px;" type="text"/> kg. <input type="radio"/> 1 kg. y medio = <input style="width: 50px;" type="text"/> k |
|---|---|

SESIÓN DE APRENDIZAJE N°9

1. DATOS INFORMATIVOS

- Institución Educativa: Tupac Amaru II
- Docente practicante: Ayde Ccorahua Quico
- Grado y Sección: 5°
- Fecha de aplicación: 10-10-23
- Área : Matemática

TÍTULO DE LA SESIÓN DE APRENDIZAJE
Seleccionamos a nuestro proveedor



2. PROPÓSITOS Y EVIDENCIAS DE APRENDIZAJE:


MATEMÁTICA			
Competencias/ Capacidades	Desempeños	Criterios de evaluación	¿Qué nos dará evidencias de aprendizaje?
<p>Resuelve problemas de cantidad.</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ Traduce cantidades a expresiones numéricas. ❖ Comunica su comprensión sobre los números y las operaciones. ❖ Usa estrategias y procedimientos de estimación y cálculo. ❖ Argumenta afirmaciones sobre las relaciones numéricas y las operaciones 	<ul style="list-style-type: none"> - Estrategias de cálculo: estimación de productos y cocientes. -Justifica su proceso de resolución y los resultados obtenidos. 	<ul style="list-style-type: none"> - Utiliza estrategias de cálculo de estimación de productos y cocientes en los ejercicios de la ficha. -Justifica su proceso de resolución. 	<ul style="list-style-type: none"> -Resuelve problemas de estimaciones de la ficha y justifica oralmente su resolución.
<ul style="list-style-type: none"> ❖ Gestiona su aprendizaje de manera autónoma ❖ Define metas de aprendizaje. ❖ Organiza acciones estratégicas para alcanzar sus metas de aprendizaje. ❖ Monitorea y ajusta su desempeño durante el proceso de aprendizaje 	<ul style="list-style-type: none"> • Determina metas de aprendizaje viables, asociadas a sus necesidades, prioridades de aprendizaje y recursos disponibles, que le permitan lograr la tarea. 	Técnica/Instrumento Lista de cotejo	

ENFOQUE TRANSVERSAL:	Enfoque Ambiental
Valores	Actitudes y/o acciones observables
Justicia y solidaridad	Docentes y estudiantes impulsan acciones que contribuyan al ahorro del agua y el cuidado de las cuencas hidrográficas de la comunidad, identificando su relación con el cambio climático, adoptando una nueva cultura del agua.

¿Qué necesito hacer antes de planificar?	¿Qué recursos o materiales se utilizarán?
-Leer el programa curricular. -Preparar material respecto al tema -Preparar la lista de cotejo través del cual se les evaluara.	-Portafolio, cuaderno de trabajo, lápiz, borrador, tajador, etc. -Plumones -Lista de cotejo Anexo 1 -Ficha de ejercicios. -Laptop -video

3. DESARROLLO DE LA SESIÓN:

Secuencia de actividades	
<p>Inicio 10 minutos</p> 	<ul style="list-style-type: none"> ♣ La docente inicia la sesión saludando cariñosamente a los estudiantes, menciona que empezara con el curso de matemática. ♣ Se indica los materiales que se usara para la clase de hoy y que estén preparados. <p>La docente mostrará un video https://www.youtube.com/watch?v=J5Ey034W10k , Luego preguntará ¿Qué es el proveedor? ¿Qué nos proveerá a nuestro negocio? ¿Quiénes podrían ser nuestros proveedores en Pomacanchi? La docente comunica el propósito de la sesión: “Estimaremos multiplicaciones y divisiones” Seguidamente la docente da a conocer los acuerdos de convivencia que propusieron para el año:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Participamos levantando la mano. ✓ Escuchamos con respeto la opinión de mis compañeros. ✓ Realizamos las actividades para presentarlo oportunamente. <p>Asimismo, se comunica lo que se evaluará a los estudiantes:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Utilice estrategias de cálculo de estimación de productos y cocientes en los ejercicios de la ficha. • Justifique mi proceso de resolución.
<p>Desarrollo 30 minutos</p> 	<p>La docente señala que tengan sus módulos de aprendizaje para trabajar se insta que tengan en cuenta el título de la clase del día de hoy” “Seleccionamos a nuestro proveedor así también se recalca la fecha.</p> <p>Familiarización con el problema</p> <ul style="list-style-type: none"> ♣ La docente presenta el siguiente problema: Mariluz compra afrecho para sus cuyes de la tienda Toda barato a S/. 2,80 el kg. Si compra 20 kilos ¿Aproximadamente cuánto pagará en total?, si esta tienda esta cerrada va a

	<p>la Agroveterinaria Pomacanchino el kilo le cuesta S/ 2,40 el kg. si compra 20 kilos ¿Aproximadamente Cuánto pagará en total? ¿Cuál de estas tiendas sería un buen proveedor? Luego preguntará ¿Qué operación pueden realizar para determinar al mejor proveedor?</p> <p>Búsqueda y ejecución de estrategias</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ La docente ayuda a buscar estrategias de solución planteando las siguientes preguntas: ✓ ¿Cómo podríamos averiguar qué proveedor es el mejor?, ¿Qué operaciones realizaríamos para resolver el problema? ✓ Luego de ello la docente dará la ficha para que todos puedan resolver la docente recuerda sobre el peso y masa, asimismo pedirá los datos que se proporciona para resolver. Luego los niños resolverán escribiendo en sus fichas realizando la multiplicación y comparación de precios. <p>Socialización de representaciones</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ La profesora pide a los niños socializar como pudieron resolver el problema, para ello realizar la metacognición pregunta lo siguiente ¿Cuál fue el primer paso que realizamos para resolver el problema? ¿Te ayudo el hecho de realizar la multiplicación? ¿Cómo determinaste que es el mejor proveedor? ¿Qué otra estrategia hubieras aplicado? <p>Reflexión y formalización</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ La docente dara a conocer que es la estimación de productos y cocientes, asimismo preguntará ¿crees que estimar en nuestra vida diaria? ¿Dónde podemos aplicar la información que aprendimos? <p>Planteamiento de otros problemas</p> <ul style="list-style-type: none"> ♣ Los niños resolverán los ejercicios de la ficha.
<p>Cierre 5 minutos</p> 	<ul style="list-style-type: none"> ✍ La profesora pregunta a dos estudiantes las siguientes preguntas: <ul style="list-style-type: none"> - ¿Cómo resolviste los ejercicios planteados? -¿Qué dificultades tuviste? - ¿Cómo te puede ayudar esta información en tu vida? Felicito a los estudiantes por su dedicación en la clase de hoy. La docente da recomendaciones para que sigan cuidando su salud. ✍ La docente se despide con cada uno de los estudiantes hasta una siguiente clase.

• **REFLEXIONES DEL DOCENTE SOBRE EL APRENDIZAJE:**

- ♣ ¿Qué avances tuvieron mis estudiantes en esta actividad?
- ♣ ¿Qué dificultades tuvieron mis estudiantes en esta actividad?
- ♣ ¿Qué aprendizajes debo reforzar en la siguiente actividad?
- ♣ ¿Qué actividades, estrategias y materiales funcionaron a distancia?

ESTIMACIÓN DE MULTIPLICACIÓN (PRODUCTO)

Estimar productos es encontrar un valor cercano al resultado de una multiplicación, para ello usamos el redondeo de uno o dos factores.

Redondeo: es una técnica que nos permite conocer el número más próximo o cercano según una posición dada. Ejemplo: 567 ¿Está más cerca al 500 o 600? ¿Cuál es su centena más cercana?

EJERCICIOS

1. Mariluz compra afrecho para sus cuyes de la tienda Toda barato a S/. 2,80 el kg. Si compra 20 kilos ¿Aproximadamente cuánto pagará en total?, si esta tienda esta cerrada va a la Agroveterinaria Pomacanchino el kilo le cuesta S/ 2,40 el kg. si compra 20 kilos ¿Aproximadamente Cuánto pagará en total? ¿Cuál de estas tiendas sería un buen proveedor?

Tienda Todo
Barato

Agroveterinaria
Pomacanchino

2. Un atleta de alto rendimiento quema 533 calorías en una hora de trabajo. Si diariamente trabaja 3 horas. ¿Cuántas calorías aproximadamente gasta?
3. Adinerado tiene 2 bolsas con 356 monedas ¿Cuántas monedas aproximadamente tiene?



4. 1 kilo de naranja cuesta S/. 2,60 kg, ¿Cuánto pagaremos aproximadamente si compramos 4 kg?

ESTIMACIÓN DE DIVISIÓN (COCIENTES)

Para estimar una división redondeamos el dividendo, el divisor o a los dos al orden de unidad más cercano.

EJERCICIOS

- Estima el valor del cociente en las siguientes divisiones:

$6.973 : 2$

$14.009 : 7$

$1.985 : 5$

$5.995 : 30$

$1.005 : 4$

30.- Si tenemos 73 cerezas para repartir en 7 platos, ¿cuántas cerezas colocaremos aproximadamente en cada plato?

31.- En un campo se han recogido 935 naranjas y las han colocado en 30 bolsas. ¿Cuántas naranjas hay aproximadamente en cada bolsa?

32.- Relaciona cada división con su cociente aproximado:

$468 : 5$

150

$610 : 4$

100

$975 : 2$

200

$1.392 : 7$

500

SESIÓN DE APRENDIZAJE N°10

1. DATOS INFORMATIVOS

- Institución Educativa: Tupac Amaru II
- Docente practicante: Ayde Ccorahua Quico
- Grado y Sección: 5°
- Fecha de aplicación: 13-10-23
- Área : Matemática

TÍTULO DE LA SESIÓN DE APRENDIZAJE
Determinamos el espacio para nuestro negocio



2. PROPÓSITOS Y EVIDENCIAS DE APRENDIZAJE:


MATEMÁTICA			
Competencias/ Capacidades	Desempeños	Criterios de evaluación	¿Qué nos dará evidencias de aprendizaje?
Resuelve problemas de cantidad. <ul style="list-style-type: none"> ❖ Traduce cantidades a expresiones numéricas. ❖ Comunica su comprensión sobre los números y las operaciones. ❖ Usa estrategias y procedimientos de estimación y cálculo. ❖ Argumenta afirmaciones sobre las relaciones numéricas y las operaciones 	- Expresa con diversas representaciones y lenguaje numérico su comprensión de: La fracción como parte de una cantidad discreta o continua.	- Expresa con diversas representaciones la fracción como parte de una cantidad discreta o continua.	-Resuelve problemas de fracciones discretas y continuas en la ficha.
<ul style="list-style-type: none"> ❖ Gestiona su aprendizaje de manera autónoma ❖ Define metas de aprendizaje. ❖ Organiza acciones estratégicas para alcanzar sus metas de aprendizaje. ❖ Monitorea y ajusta su desempeño durante el proceso de aprendizaje 	<ul style="list-style-type: none"> • Determina metas de aprendizaje viables, asociadas a sus necesidades, prioridades de aprendizaje y recursos disponibles, que le permitan lograr la tarea. 	Técnica/Instrumento Lista de cotejo	

ENFOQUE TRANSVERSAL:	Enfoque Igualdad de Género
Valores	Actitudes y/o acciones observables
Igualdad y dignidad	Estudiantes varones y mujeres tienen las mismas responsabilidades en el cuidado de los espacios educativos que utilizan.

¿Qué necesito hacer antes de planificar?	¿Qué recursos o materiales se utilizarán?
-Leer el programa curricular. -Preparar material respecto al tema -Preparar la lista de cotejo través del cual se les evaluará.	-Portafolio, cuaderno de trabajo, lápiz, borrador, tajador, etc. -Plumones -Lista de cotejo Anexo 1 -Ficha de ejercicios. -wincha

3. DESARROLLO DE LA SESIÓN:

Secuencia de actividades	
<p>Inicio 10 minutos</p> 	<ul style="list-style-type: none"> ♣ La docente inicia la sesión saludando cariñosamente a los estudiantes, menciona que empezara con el curso de matemática. ♣ Se indica los materiales que se usara para la clase de hoy y que estén preparados. <p>La docente preguntara: ¿En qué espacios se crían los cuyes? ¿Cuánto estiman que mide el perímetro de las jaulas de los cuyes? ¿Con qué objeto de medición podemos medir exactamente los perímetros?</p> <p>La docente comunica el propósito de la sesión: “Diferenciamos la fracción discreta y continua” Seguidamente la docente da a conocer los acuerdos de convivencia que propusieron para el año:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Participamos levantando la mano. ✓ Escuchamos con respeto la opinión de mis compañeros. ✓ Realizamos las actividades para presentarlo oportunamente. <p>Asimismo, se comunica lo que se evaluará a los estudiantes:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Exprese con diversas representaciones la fracción como parte de una cantidad discreta o continua.
<p>Desarrollo 30 minutos</p> 	<p>La docente señala que tengan sus módulos de aprendizaje para trabajar se insta que tengan en cuenta el título de la clase del día de hoy” “Determinamos el espacio para nuestro negocio” así también se recalca la fecha.</p> <p>Familiarización con el problema</p> <ul style="list-style-type: none"> ♣ La docente presenta una persona formado con diferentes formas geométricas como rectángulos, triángulos y cuadrados y se pide a los niños sacar cada figura y escribir sus características que conocen como sus lados, aristas y perímetros.

	<ul style="list-style-type: none"> ♣ Luego preguntará ¿Qué pueden hacer para medir el perímetro de cada figura geométrica? <p>Búsqueda y ejecución de estrategias</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ La docente ayuda a buscar estrategias de solución planteando las siguientes preguntas: ✓ ¿Cuántos lados tiene las figuras geométricas?, ¿Con qué podemos medir cada figura geométrica? ✓ Luego de ello la docente mostrará una regla con el cuál se medirá cada figura. <p>Socialización de representaciones</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ La profesora da las fichas y explicará las unidades de medida luego pedirá a un niño que socialice a través de las siguientes preguntas ¿Cuál fue el primer paso que realizamos para resolver el problema? ¿Te ayudo la regla para medir? ¿Crees que es importante conocer las unidades de medida? ¿Qué otra estrategia hubieras aplicado? <p>Reflexión y formalización</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ La docente entregará una ficha sobre la unidad de medida de longitud dando a conocer que es el centímetros, metros, asimismo como estas medidas pueden ser exactas o inexactas. Luego preguntará las unidades de longitud ¿crees que son necesarias en nuestra vida diaria? ¿Dónde podemos aplicar la información que aprendimos? <p>Planteamiento de otros problemas</p> <ul style="list-style-type: none"> ♣ Los niños medirán la longitud de la pizarra ♣ Los niños resolverán los problemas de la ficha
<p>Cierre 5 minutos</p> 	<ul style="list-style-type: none"> ☞ La profesora pregunta a dos estudiantes las siguientes preguntas: <ul style="list-style-type: none"> - ¿Cómo resolviste los ejercicios planteados? -¿Qué dificultades tuviste? - ¿Cómo te puede ayudar esta información en tu vida? -Se pide a los niños dibujar el espacio de sus jaulas para cuyes dentro de un plano estimando sus perímetros La docente da recomendaciones para que sigan cuidando su salud. ☞ La docente se despide con cada uno de los estudiantes hasta una siguiente clase.

4. REFLEXIONES DEL DOCENTE SOBRE EL APRENDIZAJE:

- ♣ ¿Qué avances tuvieron mis estudiantes en esta actividad?
- ♣ ¿Qué dificultades tuvieron mis estudiantes en esta actividad?
- ♣ ¿Qué aprendizajes debo reforzar en la siguiente actividad?
- ♣ ¿Qué actividades, estrategias y materiales funcionaron a distancia?

UNIDADES DE MEDIDA DE LONGITUD

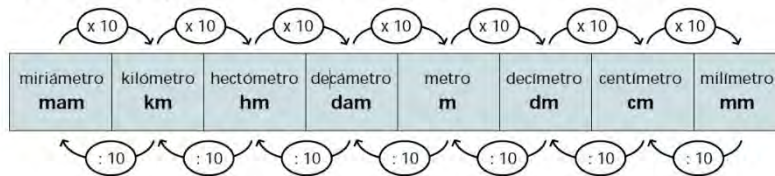
La unidad principal para medir la longitud es el metro.

Para medir objetos más pequeños o grandes tenemos las medidas de longitud: los múltiplos y los submúltiplos del metro.

- Los múltiplos son las unidades de medida más grandes que el metro. Son el decámetro, el hectómetro y el kilómetro. Hay más pero de momento solo vamos a ver estas.
- Los submúltiplos son las unidades de medida más pequeñas que el metro. Son el decímetro, el centímetro y el milímetro.

MÚLTIPLOS			UNIDAD PRINCIPAL	SUBMÚLTIPLOS		
km	hm	dam	m	dm	cm	mm
1000 m	100 m	10 m	1	0,1 m	0,01 m	0,001 m
kilómetro	hectómetro	decámetro	metro	decímetro	centímetro	milímetro




Cada unidad de longitud es 10 veces mayor que la unidad inmediata inferior y 10 veces menor que la unidad inmediata superior.






EJERCICIOS

- Para construir un galpón de cuy, Juan utilizó 6 rollos, cada rollo mide 20 metros, Si le faltó 1/2. ¿Cuántos metros le falta a Juan?
- Berta tiene una cinta que mide 6,20 metros, ella repartirá esta cinta a sus 4 compañeras teniendo cada una 1/4 ¿A cuántos metros le tocará a cada una?

-Escribe qué unidad de medida usarías:


km
cm
m

Escribe < > = según corresponde

700 m	<input type="radio"/>	0,5 km
45 dam	<input type="radio"/>	10 hm
3000 cm	<input type="radio"/>	3 m
0,08 m	<input type="radio"/>	80 cm
635 dm	<input type="radio"/>	70 m

90 m	<input type="radio"/>	20000 mm
54 dm	<input type="radio"/>	620 cm
10 hm	<input type="radio"/>	1000 dam



SESIÓN DE APRENDIZAJE N°11

1. DATOS INFORMATIVOS

- Institución Educativa: Tupac Amaru II
- Docente practicante: Ayde Ccorahua Quico
- Grado y Sección: 5°
- Fecha de aplicación: 16-10-23
- Área: Matemática

TÍTULO DE LA SESIÓN DE APRENDIZAJE
Calculamos la inversión en equipo y maquinaria



2. PROPÓSITOS Y EVIDENCIAS DE APRENDIZAJE:


MATEMÁTICA			
Competencias/ Capacidades	Desempeños	Criterios de evaluación	¿Qué nos dará evidencias de aprendizaje?
Resuelve problemas de cantidad. <ul style="list-style-type: none"> ❖ Traduce cantidades a expresiones numéricas. ❖ Comunica su comprensión sobre los números y las operaciones. ❖ Usa estrategias y procedimientos de estimación y cálculo. ❖ Argumenta afirmaciones sobre las relaciones numéricas y las operaciones 	<ul style="list-style-type: none"> - Expresa con diversas representaciones y lenguaje numérico su comprensión de: las operaciones de adición y sustracción con números decimales. 	<ul style="list-style-type: none"> - Expresa con monedas y billetes su comprensión de la adición y sustracción de números decimales. 	<ul style="list-style-type: none"> -Resuelve problemas de adición y sustracción de números decimales con monedas y billetes en la ficha.
<ul style="list-style-type: none"> ❖ Gestiona su aprendizaje de manera autónoma ❖ Define metas de aprendizaje. ❖ Organiza acciones estratégicas para alcanzar sus metas de aprendizaje. ❖ Monitorea y ajusta su desempeño durante el proceso de aprendizaje 	<ul style="list-style-type: none"> • Determina metas de aprendizaje viables, asociadas a sus necesidades, prioridades de aprendizaje y recursos disponibles, que le permitan lograr la tarea. 	Técnica/Instrumento Lista de cotejo	

ENFOQUE TRANSVERSAL:	Enfoque Orientación al Bien Común
Valores	Actitudes y/o acciones observables
Equidad y Justicia	Los estudiantes comparten siempre los bienes disponibles para ellos en los espacios educativos (recursos, materiales, instalaciones, tiempo, actividades, conocimientos) con sentido de equidad y justicia.

¿Qué necesito hacer antes de planificar?	¿Qué recursos o materiales se utilizarán?
-Leer el programa curricular. -Preparar material respecto al tema -Preparar la lista de cotejo través del cual se les evaluara.	-Portafolio, cuaderno de trabajo, lápiz, borrador, tajador, etc. -Plumones -Lista de cotejo Anexo 1 -Ficha de ejercicios. -Laptop

3.DESARROLLO DE LA SESIÓN:

Secuencia de actividades	
<p>Inicio 10 minutos</p> 	<ul style="list-style-type: none"> ♣ La docente inicia la sesión saludando cariñosamente a los estudiantes, menciona que empezara con el curso de matemática. ♣ Se indica los materiales que se usara para la clase de hoy y que estén preparados. <p>La docente indicará que jugarán la papa se quema, quien se quede con la pelota, la docente mostrará billetes y monedas peruanas y preguntara: ¿Qué cantidad representa este billete? ¿Qué cantidad representa esta moneda? ¿Cómo se representa S/. 20,20 con billetes y monedas? ¿Cómo se representa S/. 45,25?</p> <p>La docente comunica el propósito de la sesión: “Sumamos y restamos números decimales usando monedas y billetes” Seguidamente la docente da a conocer los acuerdos de convivencia que propusieron para el año:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Participamos levantando la mano. ✓ Escuchamos con respeto la opinión de mis compañeros. ✓ Realizamos las actividades para presentarlo oportunamente. <p>Asimismo, se comunica lo que se evaluará a los estudiantes:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Expresé con monedas y billetes mi comprensión de la adición y sustracción de números decimales.
<p>Desarrollo 30 minutos</p> 	<p>La docente señala que tengan sus módulos de aprendizaje para trabajar se insta que tengan en cuenta el título de la clase del día de hoy” “Calculamos la inversión en equipo y maquinaria” así también se recalca la fecha.</p> <p>Familiarización con el problema</p> <ul style="list-style-type: none"> ♣ La docente presenta el problema que esta en la ficha ♣ Luego preguntará ¿De qué trata el problema? ¿Qué datos nos proporcionan? ¿Qué nos pide solucionar? ¿Qué harían para solucionar este problema? <p>Búsqueda y ejecución de estrategias</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ La docente ayuda a buscar estrategias de solución planteando las siguientes preguntas:

	<ul style="list-style-type: none"> ✓ ¿Qué estrategias utilizarían para solucionar este problema?, ¿Qué monedas pueden suma S/. 2,50? ¿Para realizar las sumas correctas existe otra estrategia para solucionar? Se presentara el tablero posicional. ✓ Luego de ello la docente pedirá a los niños ordenar las monedas y billetes de mayor a menor según su valor. ✓ Seguidamente tomarán turnos para solucionar el total en monedas y luego poner en el tablero posicional para hacer las respectiva suma. <p>Socialización de representaciones</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ La profesora pide a dos niños socializar como pudieron resolver el problema, para ello realizar la metacognición pregunta lo siguiente ¿Cuál fue el primer paso que realizamos para resolver el problema? ¿Te ayudo el tablero posicional a resolver el problema? ¿Es bueno conocer el valor de las moneda y billetes? ¿Qué otra estrategia hubieras aplicado? <p>Reflexión y formalización</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ La docente entregará una ficha sobre el sistema monetario y da a a conocer que los billetes y monedas de nuestro país, luego pregunta ¿crees que es necesaria esta información en nuestra vida diaria? ¿Dónde podemos aplicar la información que aprendimos? <p>Planteamiento de otros problemas</p> <ul style="list-style-type: none"> ♣ Los niños resolverán los ejercicios de la ficha.
<p>Cierre 5 minutos</p> 	<ul style="list-style-type: none"> ✍ La profesora presenta wordwall para corroborar los aprendizajes del día de hoy La docente felicita a los estudiantes por su dedicación en la clase de hoy.

- **REFLEXIONES DEL DOCENTE SOBRE EL APRENDIZAJE:**

- ♣ ¿Qué avances tuvieron mis estudiantes en esta actividad?
- ♣ ¿Qué dificultades tuvieron mis estudiantes en esta actividad?
- ♣ ¿Qué aprendizajes debo reforzar en la siguiente actividad?
- ♣ ¿Qué actividades, estrategias y materiales funcionaron a distancia?

SISTEMA MONETARIO

- ♣ Las unidades monetarias se utilizan para determinar el valor económico de los bienes y servicios.
- ♣ Facilita las operaciones comerciales de compra y venta.
- ♣ La unidad monetaria del Perú es el sol.
- ♣ El símbolo del sol (S/.)
- ♣ Hay billetes de 10 soles, 20 soles, 50 soles, 100 soles y 200 soles.
- ♣ Hay monedas de 5 centimos, 10 centimos, 20 centimos, 50 centimos, 1 sol, 2 soles y 5 soles.



Ejercicios

1. Pedro compro los siguientes equipos y materiales para criar sus cuyes:

Material o equipo	cantidad	Precio S/.	Total en billetes y monedas
Comedero de cerámica	4	2,50	
Bebedero de cerámica	4	2,00	
Pala recta	1	24,00	
Escobas	1	7,50	
Rastrillo	1	15,00	
Badilejo	1	5,80	
Jaba de transporte	1	45,00	
Martillo	1	14,70	
Maderas	2 atados	120,90	
Malla	1 rollo	150,00	
Clavos	½ kilo	5,40	
Gazapero	2	30,00	

TOTAL

¿Cuánto gastará Pedro en materiales y equipos?

Completa

10 soles = 5,50 soles +

30 soles = 13,80 soles +

150 soles = 80,40 soles +

Rodea los billetes y monedas necesarios para comprar los juguetes



Responde a las preguntas

1. ¿Cuántas monedas de 50 céntimos se necesitan para tener 2 soles?
2. ¿Cuántas monedas de 20 céntimos equivalen a una moneda de 5 soles?
3. ¿Cuántas monedas de 2 soles se necesitan para tener 50 soles?
4. ¿Cuántos billetes de 50 soles se necesitan para tener 2,000 soles?

Escribe la cantidad que corresponde

	<input type="text"/>
	<input type="text"/>
	<input type="text"/>
	<input type="text"/>

SESIÓN DE APRENDIZAJE N°12

1. DATOS INFORMATIVOS

- Institución Educativa: Tupac Amaru II
- Docente practicante : Ayde Ccorahua Quico
- Grado y Sección : 5°
- Fecha de aplicación : 18-10-23
- Área : Matemática

TÍTULO DE LA SESIÓN DE APRENDIZAJE

Calculamos la inversión en los materiales de producción



2. PROPÓSITOS Y EVIDENCIAS DE APRENDIZAJE:


MATEMÁTICA			
Competencias/ Capacidades	Desempeños	Criterios de evaluación	¿Qué nos dará evidencias de aprendizaje?
Resuelve problemas de cantidad. <ul style="list-style-type: none"> ❖ Traduce cantidades a expresiones numéricas. ❖ Comunica su comprensión sobre los números y las operaciones. ❖ Usa estrategias y procedimientos de estimación y cálculo. ❖ Argumenta afirmaciones sobre las relaciones numéricas y las operaciones 	-Realiza afirmaciones sobre las relaciones entre números naturales, decimales y fracciones, y justifica su proceso de resolución y los resultados obtenidos	- Resuelve ejercicios y realiza afirmaciones sobre la relación entre números naturales, decimales y fracciones y justifica los procesos de resolución.	-Resuelve ejercicios en la ficha y justifica oralmente su proceso de resolución.
<ul style="list-style-type: none"> ❖ Gestiona su aprendizaje de manera autónoma ❖ Define metas de aprendizaje. ❖ Organiza acciones estratégicas para alcanzar sus metas de aprendizaje. ❖ Monitorea y ajusta su desempeño durante el proceso de aprendizaje 	<ul style="list-style-type: none"> • Explica el proceso, los procedimientos, los recursos movilizados, las dificultades, los ajustes y cambios que realizó y los resultados obtenidos para llegar a la meta. 	Técnica/Instrumento	
		Lista de cotejo	

ENFOQUE TRANSVERSAL:	Enfoque de Derechos
Valores	Actitudes y/o acciones observables
Dialogo y concertación	Disposición a conversar con otras personas, intercambiando ideas o afectos de modo alternativo para construir juntos una postura común.

¿Qué necesito hacer antes de planificar?	¿Qué recursos o materiales se utilizarán?
-Leer el programa curricular. -Preparar material respecto al tema -Preparar la lista de cotejo través del cual se les evaluara.	-Portafolio, cuaderno de trabajo, lápiz, borrador, tajador, etc. -Plumones -Lista de cotejo Anexo 1 -Ficha de ejercicios. -Laptop -Videos

3.DESARROLLO DE LA SESIÓN:

Secuencia de actividades	
<p>Inicio 10 minutos</p> 	<ul style="list-style-type: none"> ♣ La docente inicia la sesión saludando cariñosamente a los estudiantes, menciona que empezara con el curso de matemática. ♣ Se indica los materiales que se usara para la clase de hoy y que estén preparados. <p>La docente mostrará un video https://www.youtube.com/watch?v=teOsgqRfI luego preguntará lo siguiente ¿Qué necesitamos para elaborar un producto? ¿Qué es un costo? ¿Qué costos están inmersos en la producción?</p> <p>La docente comunica el propósito de la sesión: “Aprendemos la relación entre números naturales, decimales y fracciones” Seguidamente la docente da a conocer los acuerdos de convivencia que propusieron para el año:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Participamos levantando la mano. ✓ Escuchamos con respeto la opinión de mis compañeros. ✓ Realizamos las actividades para presentarlo oportunamente. <p>Asimismo, se comunica lo que se evaluará a los estudiantes:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Resolví ejercicios y afirmo sobre la relación entre números naturales, decimales y fracciones y justifico mi proceso de resolución.
<p>Desarrollo 30 minutos</p> 	<p>La docente señala que tengan sus módulos de aprendizaje para trabajar se insta que tengan en cuenta el título de la clase del día de hoy” “Calculamos la inversión en los materiales de producción</p> <p>Familiarización con el problema</p> <ul style="list-style-type: none"> ♣ La docente presenta el problema que esta en la ficha sobre los costos variables

	<ul style="list-style-type: none"> ♣ Luego preguntará ¿De qué trata el problema? ¿Qué datos nos proporcionan? ¿Qué nos pide solucionar? ¿Qué harían para solucionar este problema? <p>Búsqueda y ejecución de estrategias</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ La docente ayuda a buscar estrategias de solución planteando las siguientes preguntas: ✓ ¿Qué estrategias utilizarían para solucionar este problema?, ¿Cuánto consume un cuy al día? ¿Qué operación realizaríamos para saber el costo de pasto y afrecho que consumiría diariamente? ✓ Todos los niños pesarán el pasto y afrecho determinando cuanto necesitan para el alimento diario y cuál es su costo. <p>Socialización de representaciones</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ La profesora pide a dos niños socializar como pudieron resolver el problema, para ello realizar la metacognición pregunta lo siguiente ¿Cuál fue el primer paso que realizamos para resolver el problema? ¿Te ayudo el tablero posicional a resolver el problema? ¿Cuál es la relación de los decimales y número enteros? ¿Qué relación hay entre las fracciones y los decimales? <p>Reflexión y formalización</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ La docente entregará una ficha sobre ejercicios de la relación de los decimales, números enteros y fracciones, luego pregunta ¿crees que es necesaria esta información en nuestra vida diaria? ¿Dónde podemos aplicar la información que aprendimos? <p>Planteamiento de otros problemas</p> <ul style="list-style-type: none"> ♣ Los niños resolverán los ejercicios de la ficha.
<p>Cierre 5 minutos</p> 	<p>☞ La profesora presenta wordwall para corroborar los aprendizajes del día de hoy La docente felicita a los estudiantes por su dedicación en la clase de hoy.</p>

• **REFLEXIONES DEL DOCENTE SOBRE EL APRENDIZAJE:**

- ♣ ¿Qué avances tuvieron mis estudiantes en esta actividad?
- ♣ ¿Qué dificultades tuvieron mis estudiantes en esta actividad?
- ♣ ¿Qué aprendizajes debo reforzar en la siguiente actividad?
- ♣ ¿Qué actividades, estrategias y materiales funcionaron a distancia?

Ejercicios

1. Pedro desea determinar sus costos fijos y variables proyectándose en un mes. Ayuda a Pedro a determinar dichos costos.

Costos Fijos

Inversión	cantidad	Precio S/.	Total
Luz	1		
Agua	1		
Alquiler de local	1		
Personal de trabajo por mes	1		
Publicidad	1		
TOTAL			

Costos variables

Hallar los costos variables de un cuy al mes

*Pedro paga de el forraje por _____, por metro cuadrado corta _____

¿Cuánto sería el consto de consumo por cuy al mes? _____

Costo de alimentación de pasto por cuy al mes? _____





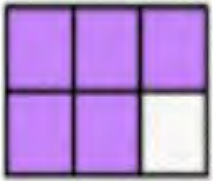
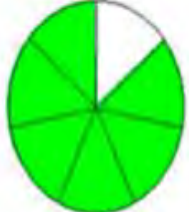
*Pedro compra ½ quintal de afrecho de la molinera a _____

¿ Cuánto sería el costo de consumo por cuy en un mes?

Costo de Alimentación de Afrecho por cuy _____

Inversión	cantidad	Precio S/.	Total
Pasto			
Afrecho			
vitaminas	1		
Productos desinfectantes	1	15,00	
TOTAL			

Diferentes representaciones

REPRESENTACIÓN GRÁFICA	REPRESENTACIÓN NUMÉRICA		NUMERO ENTERO
	FRACCIONES	DECIMAL	
			<input type="text"/>
			<input type="text"/>
			<input type="text"/>
			<input type="text"/>
			<input type="text"/>
			<input type="text"/>

SESIÓN DE APRENDIZAJE N°13

1. DATOS INFORMATIVOS

<input checked="" type="checkbox"/> Institución Educativa	: Tupac Amaru II
<input checked="" type="checkbox"/> Docente practicante	: Ayde Ccorahua Quico
<input checked="" type="checkbox"/> Grado y Sección	: 5°
<input checked="" type="checkbox"/> Fecha de aplicación	: 19-10-23
<input checked="" type="checkbox"/> Área	: Matemática

TÍTULO DE LA SESIÓN DE APRENDIZAJE

Definimos el precio de nuestro producto



2. PROPÓSITOS Y EVIDENCIAS DE APRENDIZAJE:


MATEMÁTICA			
Competencias/ Capacidades	Desempeños	Criterios de evaluación	¿Qué nos dará evidencias de aprendizaje?
Resuelve problemas de cantidad. <ul style="list-style-type: none"> ❖ Traduce cantidades a expresiones numéricas. ❖ Comunica su comprensión sobre los números y las operaciones. ❖ Usa estrategias y procedimientos de estimación y cálculo. ❖ Argumenta afirmaciones sobre las relaciones numéricas y las operaciones 	- Emplea estrategias heurísticas y de cálculo y procedimientos como: redondeo de expresiones decimales.	- Emplea estrategias heurísticas y de cálculo para redondear expresiones decimales	-Resuelve ejercicios en la ficha utilizando estrategias para redondear decimales
<ul style="list-style-type: none"> ❖ Gestiona su aprendizaje de manera autónoma ❖ Define metas de aprendizaje. ❖ Organiza acciones estratégicas para alcanzar sus metas de aprendizaje. ❖ Monitorea y ajusta su desempeño durante el proceso de aprendizaje 	<ul style="list-style-type: none"> • Explica el proceso, los procedimientos, los recursos movilizados, las dificultades, los ajustes y cambios que realizó y los resultados obtenidos para llegar a la meta. 	Técnica/Instrumento Lista de cotejo	

ENFOQUE TRANSVERSAL:	Enfoque Inclusivo o Atención a la Diversidad
Valores	Actitudes y/o acciones observables
Respeto por las diferencias	Reconocimiento al valor inherente de cada persona y de sus derechos, por encima de cualquier diferencia

¿Qué necesito hacer antes de planificar?	¿Qué recursos o materiales se utilizarán?
<ul style="list-style-type: none"> <input checked="" type="checkbox"/> Leer el programa curricular. <input checked="" type="checkbox"/> Preparar material respecto al tema <input checked="" type="checkbox"/> Preparar la lista de cotejo través del cual se les evaluara. 	<ul style="list-style-type: none"> <input checked="" type="checkbox"/> Portafolio, cuaderno de trabajo, lápiz, borrador, tajador, etc. <input checked="" type="checkbox"/> Plumones <input checked="" type="checkbox"/> Lista de cotejo Anexo 1 <input checked="" type="checkbox"/> Ficha de ejercicios. <input checked="" type="checkbox"/> Laptop <input checked="" type="checkbox"/> Videos

3.DESARROLLO DE LA SESIÓN:

Secuencia de actividades	
<p>Inicio 10 v minutos</p> 	<ul style="list-style-type: none"> ♣ La docente inicia la sesión saludando cariñosamente a los estudiantes, menciona que empezara con el curso de matemática. ♣ Se indica los materiales que se usara para la clase de hoy y que estén preparados. <p>La docente mostrará un video https://www.youtube.com/watch?v=OSSQ0oej4po luego preguntará lo siguiente ¿Qué es el precio? ¿Qué se necesita para determinar el precio? ¿Cuáles son las formas de determinar el precio?</p> <p>La docente comunica el propósito de la sesión: “Aprenderemos a redondear expresiones decimales” Seguidamente la docente da a conocer los acuerdos de convivencia que propusieron para el año:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Participamos levantando la mano. ✓ Escuchamos con respeto la opinión de mis compañeros. ✓ Realizamos las actividades para presentarlo oportunamente. <p>Asimismo, se comunica lo que se evaluará a los estudiantes:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Emplea estrategias heurísticas y de cálculo para redondear expresiones decimales
<p>Desarrollo 30 minutos</p> 	<p>La docente señala que tengan sus módulos de aprendizaje para trabajar se insta que tengan en cuenta el título de la clase del día de hoy” “Definimos el precio de nuestro producto”</p> <p>Familiarización con el problema</p> <ul style="list-style-type: none"> ♣ La docente presenta el problema que esta en la ficha sobre la fijación de Precio de Venta.

	<ul style="list-style-type: none"> ♣ Luego preguntará ¿De qué trata el problema? ¿Qué datos nos proporcionan? ¿Qué nos pide solucionar? ¿Qué harían para solucionar este problema? <p>Búsqueda y ejecución de estrategias</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ La docente ayuda a buscar estrategias de solución planteando las siguientes preguntas: ✓ ¿Qué estrategias utilizarían para redondear los costos dados en decimales?, ¿Crees que existe en monedas S/ 0,18? ¿Qué estrategia utilizaríamos para redondear dichos costos en decimales? ✓ Los niños tendrán monedas que la docente proporcionara y pegaran las monedas redondeando en la pizarra, asimismo al lado se realizara un tablero posicional que ellos dibujaran, donde simultáneamente se realizara la respectiva suma. <p>Socialización de representaciones</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ La profesora pide a dos niños socializar como lograron redondear los decimales, para ello realizara la metacognición preguntando lo siguiente ¿Cuál fue el primer paso que realizamos para resolver el problema? ¿Te ayudo el tablero posicional a resolver el problema? ¿Te ayudado las monedas a redondear decimales? ¿Crees que son de utilidad esta información? <p>Reflexión y formalización</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ La docente pedirá que todos resuelvan las actividades que hay en la ficha sobre redondeo decimales, luego pregunta ¿crees que es necesaria esta información en nuestra vida diaria? ¿Dónde podemos aplicar la información que aprendimos? <p>Planteamiento de otros problemas</p> <ul style="list-style-type: none"> ♣ Los niños resolverán los demás ejercicios de la ficha.
<p>Cierre 5 minutos</p> 	<ul style="list-style-type: none"> ✍ La profesora presenta wordwall para corroborar los aprendizajes del día de hoy <p>La docente felicita a los estudiantes por su dedicación en la clase de hoy.</p>

- **REFLEXIONES DEL DOCENTE SOBRE EL APRENDIZAJE:**

- ♣ ¿Qué avances tuvieron mis estudiantes en esta actividad?
- ♣ ¿Qué dificultades tuvieron mis estudiantes en esta actividad?
- ♣ ¿Qué aprendizajes debo reforzar en la siguiente actividad?
- ♣ ¿Qué actividades, estrategias y materiales funcionaron a distancia?

REDONDEAMOS LOS DECIMALES.

1. Pedro desea determinar el precio de venta de sus cuyes para ello determino los siguientes costos.

Costos Fijos por cada cuy

Inversión	Precio S/. c/u	Precio en soles
Luz (S/6.00/32)	0,18	
Agua (S/ 3.00/32)	0,09	
Personal de trabajo por mes (S/ 100/32)	3,12	
Publicidad (S/ 5/32)	0,15	

TOTAL	
--------------	--

Costos fijos de 32 cuyes _____

Costos variables por cada cuy

Inversión	Precio S/.	Total
Pasto por mes 1,20	1,24	
Afrecho	5,31	
Vitaminas (S/10/32)	0,31	
Productos desinfectantes(S/ 15/32)	0,46	

TOTAL	
--------------	--

Costos variables por cada cuy _____

PRECIO DE VENTA

Costos Fijos	
Costos Variables	
Costos totales	

Costos Totales	
Numero de cuyes	32
Costo por cada cuy	



Costos por cada cuy	
ganancia	
Precio de Venta	

REDONDEO DE NÚMEROS DECIMALES

Redondea los siguientes números a la **UNIDAD**.

$8,2 = \boxed{}$

$4,3 = \boxed{}$

$8,6 = \boxed{}$

$9,7 = \boxed{}$

$2,8 = \boxed{}$

$5,7 = \boxed{}$

$4,7 = \boxed{}$

$0,2 = \boxed{}$

$7,6 = \boxed{}$

Redondea los siguientes números a la **DÉCIMA**.

$0,75 = \boxed{}$

$0,96 = \boxed{}$

$0,74 = \boxed{}$

$0,34 = \boxed{}$

$0,66 = \boxed{}$

$0,09 = \boxed{}$

$0,25 = \boxed{}$

$0,29 = \boxed{}$

$0,66 = \boxed{}$

Redondea los siguientes números a la **CENTÉSIMA**.

$0,675 = \boxed{}$

$4,691 = \boxed{}$

$15,966 = \boxed{}$

$1,823 = \boxed{}$

$35,387 = \boxed{}$

$125,865 = \boxed{}$

$23,569 = \boxed{}$

$7,384 = \boxed{}$

$87,653 = \boxed{}$

SESIÓN DE APRENDIZAJE N°14

1.DATOS INFORMATIVOS

<input checked="" type="checkbox"/> Institución Educativa	: Tupac Amaru II
<input checked="" type="checkbox"/> Docente practicante	: Ayde Ccorahua Quico
<input checked="" type="checkbox"/> Grado y Sección	: 5°
<input checked="" type="checkbox"/> Fecha de aplicación	: 20-10-23
<input checked="" type="checkbox"/> Área	: Matemática

TÍTULO DE LA SESIÓN DE APRENDIZAJE

Aprendemos a elaborar un estado de resultados del primer año y el estado de flujo



2.PROPÓSITOS Y EVIDENCIAS DE APRENDIZAJE:


MATEMÁTICA			
Competencias/ Capacidades	Desempeños	Criterios de evaluación	¿Qué nos dará evidencias de aprendizaje?
Resuelve problemas de cantidad. <ul style="list-style-type: none"> ❖ Traduce cantidades a expresiones numéricas. ❖ Comunica su comprensión sobre los números y las operaciones. ❖ Usa estrategias y procedimientos de estimación y cálculo. ❖ Argumenta afirmaciones sobre las relaciones numéricas y las operaciones 	- Establece relaciones entre datos y acciones de reiterar y repartir cantidades para transformarlas en expresiones numéricas.	- Establece relaciones entre datos y acciones de reiterar y repartir para transformar en expresiones numéricas.	-Resuelve ejercicios en la ficha de multiplicación y división.
<ul style="list-style-type: none"> ❖ Gestiona su aprendizaje de manera autónoma ❖ Define metas de aprendizaje. ❖ Organiza acciones estratégicas para alcanzar sus metas de aprendizaje. ❖ Monitorea y ajusta su desempeño durante el proceso de aprendizaje 	<ul style="list-style-type: none"> • Explica el proceso, los procedimientos, los recursos movilizados, las dificultades, los ajustes y cambios que realizó y los resultados obtenidos para llegar a la meta. 	Técnica/Instrumento	
		Lista de cotejo	

ENFOQUE TRANSVERSAL:	Enfoque Inclusivo o Atención a la Diversidad
Valores	Actitudes y/o acciones observables
Respeto por las diferencias	Ni docentes ni estudiantes estigmatizan a nadie

¿Qué necesito hacer antes de planificar?	¿Qué recursos o materiales se utilizarán?
<ul style="list-style-type: none"> <input checked="" type="checkbox"/> Leer el programa curricular. <input checked="" type="checkbox"/> Preparar material respecto al tema <input checked="" type="checkbox"/> Preparar la lista de cotejo través del cual se les evaluara. 	<ul style="list-style-type: none"> <input checked="" type="checkbox"/> Portafolio, cuaderno de trabajo, lápiz, borrador, tajador, etc. <input checked="" type="checkbox"/> Plumones <input checked="" type="checkbox"/> Lista de cotejo Anexo 1 <input checked="" type="checkbox"/> Ficha de ejercicios. <input checked="" type="checkbox"/> Laptop

3.DESARROLLO DE LA SESIÓN:

Secuencia de actividades	
<p>Inicio 10 minutos</p> 	<ul style="list-style-type: none"> ♣ La docente inicia la sesión saludando cariñosamente a los estudiantes, menciona que empezara con el curso de matemática. ♣ Se indica los materiales que se usara para la clase de hoy y que estén preparados. <p>La docente mostrará un video https://www.youtube.com/watch?v=3rBpqzoW12o luego preguntará lo siguiente ¿Qué es el estado de resultado? ¿Qué nos permite saber el estado de resultado? ¿Para que nos servirá?</p> <p>La docente comunica el propósito de la sesión: “Aprenderemos a solucionar operaciones de reiterar y repartir” Seguidamente la docente da a conocer los acuerdos de convivencia que propusieron para el año:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Participamos levantando la mano. ✓ Escuchamos con respeto la opinión de mis compañeros. ✓ Realizamos las actividades para presentarlo oportunamente. <p>Asimismo, se comunica lo que se evaluará a los estudiantes:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Establece relaciones entre datos y acciones de reiterar y repartir para transformar en expresiones numéricas.
<p>Desarrollo 30 minutos</p> 	<p>La docente señala que tengan sus módulos de aprendizaje para trabajar se insta que tengan en cuenta el título de la clase del día de hoy” “Aprendemos a elaborar un estado de resultados del primer año y el estado de flujo”</p> <p>Familiarización con el problema</p> <ul style="list-style-type: none"> ♣ La docente presenta el problema que esta en la ficha sobre la elaboración del estado de resultado y el estado de flujo.

	<ul style="list-style-type: none"> ♣ Luego preguntará ¿De qué trata el problema? ¿Qué operaciones realizaríamos para realizar el estado financiero? ¿Qué datos nos brinda? <p>Búsqueda y ejecución de estrategias</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ La docente ayuda a buscar estrategias de solución planteando las siguientes preguntas: ✓ ¿Qué operación realizamos para proyectar los ingresos a un año?, ¿Qué operaciones nos ayudan a reiterar una cantidad? ¿Qué operación nos ayuda a repartir cantidades? ✓ Los niños junto a la docente resolverán los estados financieros y estado de flujo efectivo. <p>Socialización de representaciones</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ La profesora pide a dos niños socializar como lograron determinar los montos para un año y que operaciones le pudo ayudar a reiterar y repartir cantidades luego preguntará ¿Cómo te das cuenta que debes multiplicar una cantidad? ¿Cómo te das cuenta que debes dividir una cantidad ? ¿Te ayudo estas operaciones a resolver el problema planteado? <p>Reflexión y formalización</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ La docente pedirá que todos resuelvan las actividades que hay en la ficha sobre ejercicios de multiplicación y división y las reglas que se debe seguir para llegar al dato correcto asimismo preguntará ¿crees que es necesaria esta información en nuestra vida diaria? ¿Dónde podemos aplicar la información que aprendimos? <p>Planteamiento de otros problemas</p> <ul style="list-style-type: none"> ♣ Los niños resolverán los demás ejercicios de la ficha.
<p>Cierre 5 minutos</p> 	<ul style="list-style-type: none"> ✍ La profesora presenta wordwall para corroborar los aprendizajes del día de hoy <p>La docente felicita a los estudiantes por su dedicación en la clase de hoy.</p>

7. REFLEXIONES DEL DOCENTE SOBRE EL APRENDIZAJE:

- ♣ ¿Qué avances tuvieron mis estudiantes en esta actividad?
- ♣ ¿Qué dificultades tuvieron mis estudiantes en esta actividad?
- ♣ ¿Qué aprendizajes debo reforzar en la siguiente actividad?
- ♣ ¿Qué actividades, estrategias y materiales funcionaron a distancia?

ESTADO DE RESULTADOS Y FLUJO EFECTIVO

Pedro desea saber el estado de resultado de su negocio de cuyes así mismo el flujo efectivo para ello tiene los siguientes datos:

Ingresos proyectado a un año			
Producto	Precio	Cantidad por año	Precio Total
Cuy más de 100g	24,00	36	
Cuy para criar	7,00	20	
TOTAL, INGRESOS POR AÑO			

Producto	Monto	Precio Total por año
Costos fijos por mes		
Costos Variables		
TOTAL EGRESOS POR AÑO		

ESTADO DE FLUJO EFECTIVO

Producto	Monto
INGRESOS	
EGRESOS	
FLUJO EFECTIVO	

EJERCICIOS MULTIPLICACIÓN

$\begin{array}{r} 1124 \\ \times 25 \\ \hline \end{array}$	$\begin{array}{r} 3578 \\ \times 52 \\ \hline \end{array}$	$\begin{array}{r} 5629 \\ \times 38 \\ \hline \end{array}$
--	--	--

$$\begin{array}{r} 185 \\ \times 0.78 \\ \hline \end{array}$$

$$\begin{array}{r} 6.32 \\ \times 24 \\ \hline \end{array}$$

$$\begin{array}{r} 4.45 \\ \times 7.3 \\ \hline \end{array}$$

$$\begin{array}{r} 50.0 \\ \times 0.066 \\ \hline \end{array}$$

$$\begin{array}{r} 5.58 \\ \times 0.065 \\ \hline \end{array}$$

EJERCICIOS DE DIVISIÓN

$946 \overline{) 2}$	$568 \overline{) 8}$
Exacta <input type="checkbox"/> Inexacta <input type="checkbox"/>	Exacta <input type="checkbox"/> Inexacta <input type="checkbox"/>
$413 \overline{) 7}$	$761 \overline{) 2}$
Exacta <input type="checkbox"/> Inexacta <input type="checkbox"/>	Exacta <input type="checkbox"/> Inexacta <input type="checkbox"/>

SESIÓN DE APRENDIZAJE N°15

1. DATOS INFORMATIVOS

- ☑ Institución Educativa: Tupac Amaru II
- ☑ Docente practicante : Ayde Ccorahua Quico
- ☑ Grado y Sección : 5°
- ☑ Fecha de aplicación : 23-10-2023
- ☑ Área : Comunicación

TÍTULO DE LA SESIÓN DE APRENDIZAJE

“Presentamos nuestro negocio”



2. PROPÓSITOS Y EVIDENCIAS DE APRENDIZAJE:


COMUNICACIÓN			
Competencias/ Capacidades	Desempeños	Criterio de evaluación	¿Qué nos dará evidencias de aprendizaje?
<p>“Se comunica oralmente en su lengua materna”</p> <p>-Obtiene información del texto oral. Infiere e interpreta información del texto oral. -Adecúa, organiza y desarrolla las ideas de forma coherente y cohesionada. -Utiliza recursos no verbales y paraverbales de forma estratégica. Interactúa estratégicamente con distintos interlocutores. -Reflexiona y evalúa la forma, el contenido y contexto del texto oral.</p>	<p>-Adecúa su texto oral a la situación comunicativa considerando el propósito comunicativo y algunas características del género discursivo. Elige el registro formal e informal de acuerdo con sus interlocutores y el contexto; para ello, recurre a su experiencia y a algunas fuentes de información complementaria.</p>	<p>-Presenta su plan de negocio considerando su propósito comunicativo utilizando recursos de algunas fuentes como su módulo de aprendizaje.</p>	<p>❖ El niño expone su plan de negocio.</p>
<p>❖ Gestiona su aprendizaje de manera autónoma</p> <p>❖ Define metas de aprendizaje.</p> <p>❖ Organiza acciones estratégicas para alcanzar sus metas de aprendizaje.</p> <p>❖ Monitorea y ajusta su desempeño durante el proceso de aprendizaje</p>	<p>• Organiza estrategias y procedimientos que se propone en función del tiempo y los recursos necesarios para alcanzar la meta.</p>		<p>Técnica/Instrumento</p> <p>Lista de cotejo</p>

ENFOQUE TRANSVERSAL:	Enfoque Igualdad de Género
Valores	Actitudes y/o acciones observables
Igualdad y dignidad	Docentes y estudiantes no hacen distinciones discriminatorias entre varones y mujeres.

¿Qué necesito hacer antes de planificar?	¿Qué recursos o materiales se utilizarán?
<input checked="" type="checkbox"/> Leer el programa curricular. <input checked="" type="checkbox"/> Preparar la lista de cotejo través del cual se les evaluara.	<input checked="" type="checkbox"/> Cuaderno de trabajo, lápiz, borrador, tajador, etc. <input checked="" type="checkbox"/> Plumones <input checked="" type="checkbox"/> Lista de cotejo Anexo 1

3.DESARROLLO DE LA SESIÓN:

Secuencia de actividades	
<p>Inicio 5 minutos</p> 	<ul style="list-style-type: none"> ♣ La docente iniciará saludando a los estudiantes, menciona que empezará con el curso de comunicación. ♣ La docente hará una metacognición sobre la elaboración de un plan de negocio y la importancia de la matemática en su proceso de elaboración. ♣ Luego la docente presentará un video https://www.youtube.com/watch?v=IKIQHQRXCAs ♣ Después realizará preguntas: ¿Qué te impresiono del video? ¿Cómo comunican sus ideas los expositores? ¿Cómo es su voz de los expositores? ¿Cómo es sus lenguajes no verbales? ♣ Seguidamente la docente comunica el propósito de la sesión: Aprenderemos sobre la exposición <p>Seguidamente la docente da a conocer los acuerdos de convivencia</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Participamos levantando la mano. ✓ Escuchamos con respeto la opinión de mis compañeros y la docente. ✓ Realizamos las actividades para presentarlo oportunamente. <p>Asimismo, se comunica lo que se evaluará a los estudiantes:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Presente mi plan de negocio considerando mi propósito comunicativo utilizando recursos de algunas fuentes como el módulo de aprendizaje.
<p>Desarrollo 30 minutos</p> 	<p>La docente señala que tengan sus cuadernos y demás útiles para trabajar se insta a que recordar el título de la clase del día de hoy “Presentamos nuestro negocio” así también se recalca la fecha.</p> <p>ANTES DEL DISCURSO</p> <p>La docente mostrará un video https://www.youtube.com/watch?v=rRAXfL_Nfeg ¿Qué es una exposición? ¿Cuáles son sus partes? Luego brindara una ficha de la exposición.</p>

	<p>DURANTE EL DISCURSO Los niños expondrán sus negocios con las recomendaciones dadas y materiales que crean conveniente. Asimismo se propicia un clima de confianza a los expositores y atención a los demás niños.</p> <p>DESPUÉS DEL DISCURSO La docente pedirá a los oyentes que den opiniones sobre los negocios, que les impacto y en que pueden mejorar</p>
<p>Cierre 10 minutos</p> 	<p>☞ La profesora pregunta a dos estudiantes las siguientes preguntas: - ¿Qué aprendimos hoy? - ¿Qué dificultades tuviste? -¿Cómo lo superaste? Felicitó a los estudiantes por su dedicación en la clase de hoy. ☞ La docente se despide con cada uno de los estudiantes hasta una siguiente clase</p>

- **REFLEXIONES DEL DOCENTE SOBRE EL APRENDIZAJE:**

- ♣ **¿Qué avances tuvieron mis estudiantes en esta actividad?**
- ♣ **¿Qué dificultades tuvieron mis estudiantes en esta actividad?**
- ♣ **¿Qué aprendizajes debo reforzar en la siguiente actividad?**
- ♣ **¿Qué actividades, estrategias y materiales funcionaron a distancia?**

ANEXO

LA EXPOSICIÓN ORAL

Es una forma de la expresión oral que consiste en exponer un discurso, cuyo mensaje tiene por propósito la aceptación y el conocimiento. La emisión va acompañada de la imagen sonora, mimética y gestual y de movimientos.



La oratoria es el arte de hablar en público.

A. Características

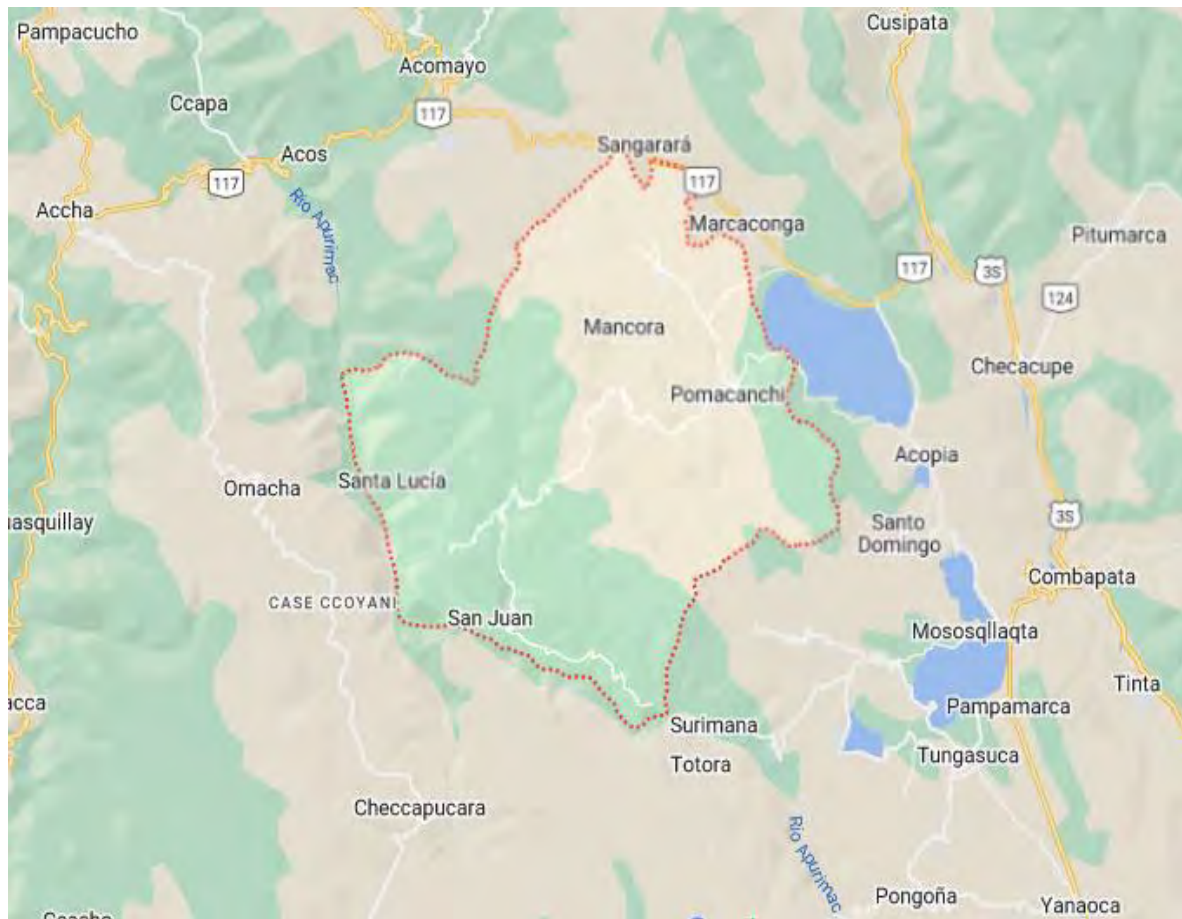
- Lenguaje verbal y léxico.
- Volumen, tono y velocidad de voz
- Mímica o movimiento de las manos.
- Gesto: es la expresión del rostro reflejando estados de ánimo.
 - Movimiento o desplazamiento escénico.

B. Elementos

- Auditorio: las características del público oyente y del lugar influyen tanto en el tono como en el contenido de lo que se va a decir.
- Intención: el propósito es convencer. La finalidad o intención varía con el tipo de discurso.
- Tiempo: la duración del discurso determina tanto su organización como su extensión.

Estructura de la exposición oral		
Introducción	Objetivos	Despertar el interés del público, captar su atención y plantear el tema central o la tesis a seguir.
	Procedimientos	Personalizar el tema. Por ejemplo, señalando como éste afecta al público.
		Abordar directamente el tema. Por ejemplo, narrando la historia del tema o invalidando una tesis vigente para proponer otra.
Desarrollo	Objetivos	Concretar el objetivo de la exposición, insistir en las ideas principales y mantener la atención del auditorio.
	Procedimientos	Utilizar medios audiovisuales. Por ejemplo, una galería de foto en <i>PowerPoint</i> .
		Usar ejemplos, anécdotas etc., para mantener la atención del público.
		Interactuar con el público. Por ejemplo, preguntar la opinión acerca de algún asunto mencionado.
		Utilizar dinámicas de grupo.
Conclusiones	Objetivos	Resumir el punto central de la exposición y responder a la pregunta o tesis inicial.
	Procedimientos	Finalizar con la afirmación o negación de una tesis.
		Finalizar con sugerencias.

Mapa del distrito de Pomacanchi, Provincia de Acomayo





PERU

Ministerio
de
EducaciónDirección de la
Unidad de Gestión
Educativa Local
AcomayoDirección de la Unidad
de Gestión Educativa
Local AcomayoDirección de la Institución
Educativa N° 50056 "Tupac
Amaru II" de Pomacanchi

"Año de la unidad, la paz y el desarrollo"

CONSTANCIA

EL DIRECTOR DE LA INSTITUCIÓN EDUCATIVA N° 50056 "TÚPAC AMARU II" DE POMACANCHI, ACOMAYO HACE CONSTAR:

Que, la señorita Bachillera Ayde Ccorahua Quico, con DNI N° 48057292 egresada de Educación Primaria de la Facultad de Educación de la Universidad Nacional San Antonio Abad del Cusco, realizó la aplicación de la investigación titulada: **"PLAN DE NEGOCIO PARA EL LOGRO DE LA COMPETENCIA RESUELVE PROBLEMAS DE CANTIDAD EN ESTUDIANTES DE LA INSTITUCIÓN EDUCATIVA TÚPAC AMARU II -POMACANCHI 2023"**.

Se expide la presente constancia a solicitud de la interesada para los fines que viera conveniente.

Pomacanchi, 30 de octubre de 2023.



[Handwritten Signature]
 Bruna Huacarpoma Jordán
 DNI: 24570017
 DIRECTOR

Validación de instrumentos

MATRIZ DE VALIDACIÓN

I. DATOS GENERALES

- 1.1 Apellidos y nombres del investigador : Ayda Coorahua Quico
- 1.2 Título de la investigación : Plan de negocio para el logro de la competencia resuelve problemas de cantidad en estudiantes de la institución educativa Tupac Amaru II - Pomacanchi 2023
- 1.3 Nombre del instrumento sujeto a validación : Prueba de desempeño para estudiantes de 5to grado de primaria.
- 1.4 Datos del experto
Nombre y Apellidos: Elizabeth Quinones Pozo
Especialidad: Matemática
Cargo e institución que labora: Dicente

II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN

INDICADORES	CRITERIOS	DEFICIENTE 0-20					REGULAR 21-40					BUENA 41-60					MUY BUENA 61-80					EXCELENTE 81-100				
		0	6	11	16	21	26	31	36	41	46	51	56	61	66	71	76	81	86	91	96	100				
1. CLARIDAD	El lenguaje se presenta de manera clara.																									
2. OBJETIVIDAD	Expresado para ser medible para recabar datos.																									
3. ACTUALIDAD	Muestra calificaciones que actualmente se maneja en el sistema.																									
4. ORGANIZACIÓN	Existe una organización lógica en la presentación de los ítems respectivos.																									
5. SUFICIENCIA	Comprende los aspectos de cantidad y calidad.																									
6. INTENCIONALIDAD	Adecuado para determinar el logro de la competencia resuelve problemas de cantidad																									
7. CONSISTENCIA	Basado en aspectos teóricos y científicos de la investigación educativa																									
8. COHERENCIA	Entre las dimensiones e indicadores de la investigación.																									
9. METODOLOGIA	La estrategia responde al propósito de investigación.																									

III. PROMEDIO DE VALORACIÓN: VALORACIÓN CUANTITATIVA

91 %

VALIDACIÓN CUALITATIVA

Cusco, 10 de agosto del 2023

E. Coorahua Quico
Firma del experto

DNI: 23826902

MATRIZ DE VALIDACIÓN

I. DATOS GENERALES

- 1.1. **Apellidos y nombres del investigador** : Ayde Ccorahua Quico
- 1.2. **Título de la Investigación** : Plan de negocio para el logro de la competencia resuelve problemas de cantidad en estudiantes de la institución educativa Tupac Amaru II -Pomacanchi 2023
- 1.3. **Nombre del instrumento sujeto a validación** : Prueba de desempeño para estudiantes de 5to grado de primaria.
- 1.4. **Datos del experto**
Nombre y Apellidos: Dr. Gregorio Coronado Vergara
Especialidad: Educación Primaria
Cargo e institución que labora: Docente.

II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN

INDICADORES	CRITERIOS	DEFICIENTE					REGULAR					BUENA					MUY BUENA					EXCELENTE				
		0-20					21-40					41-60					61-80					81-100				
1. CLARIDAD	El lenguaje se presenta de manera clara.	0	6	11	16	21	26	31	36	41	46	51	56	61	66	71	76	81	86	91	96					
2. OBJETIVIDAD	Expresado para ser medible para recabar datos.	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50	55	60	65	70	75	80	85	90	95	100					
3. ACTUALIDAD	Muestra calificaciones que actualmento se maneja en el sistema.																									
4. ORGANIZACIÓN	Existe una organización lógica en la presentación de los ítems respectivos.																									
5. SUFICIENCIA	Comprende los aspectos de cantidad y calidad.																									
6. INTENCIONALIDAD	Adecuado para determinar el logro de la competencia resuelve problemas de cantidad																									
7. CONSISTENCIA	Basado en aspectos teóricos y científicos de la investigación educativa																									
8. COHERENCIA	Entre las dimensiones e indicadores de la investigación.																									
9. METODOLOGIA	La estrategia responde al propósito de investigación.																									

III. PROMEDIO DE VALORACIÓN: VALORACIÓN CUANTITATIVA

88,33

VALIDACIÓN CUALITATIVA

Excelente

Cusco, 10 de agosto del 2023.

[Firma manuscrita]
 Firma del experto
 DNI: 24447169

PRUEBA PRE-TEST Y POST-TEST

	PRE-TEST				PROMEDIO	POST-TEST				PROMEDIO
	Competencia resuelve problemas de cantidad					Competencia resuelve problemas de cantidad				
	1. Traduce cantidades a expresiones numéricas	2. Comunica su comprensión sobre los números y las operaciones	3. Usa estrategias y procedimientos de estimación y cálculo	4. Argumenta afirmaciones sobre las relaciones numéricas y las operaciones		1. Traduce cantidades a expresiones numéricas	2. Comunica su comprensión sobre los números y las operaciones	3. Usa estrategias y procedimientos de estimación y cálculo	4. Argumenta afirmaciones sobre las relaciones numéricas y las operaciones	
Apellidos y Nombres	16	10	0	3	7	20	15	12	13	15
AGUILAR Estrada, Yamil Josue										
ALEJO CALSIN, Helen	17	19	15	17	17	20	19	16	20	19
ALVAREZ CATUNTA, Max Anthony	20	0	0	0	5	20	15	4	13	13
CCAHUA CCOAHUA Willian Smith	6	15	8	7	9	20	15	9	4	12
CHARCA SUTTA, Frank Yosue	3	5	0	0	2	20	15	12	8	14
CONDORI SUTTA Angeles Yulissa	20	20	8	6	14	20	15	19	17	18
CUADROS TREJO Jenko Gian Piero	14	20	20	14	17	14	20	16	14	16
FARFAN BERNO Daniel Craid	13	5	6	5	7	17	10	15	10	13
HANCCO HUAYHUA Wendy	3	5	12	3	6	13	0	5	4	6
HUAYHUA ALVAREZ Yovana	0	5	0	3	2	3	10	7	8	7
HUAYTA CHAMPI Yeison Alex	3	10	6	8	7	14	15	16	8	13
JUACHIN HUARCA Sonia	14	7	9	3	8	20	10	8	5	11
LIMA SUMA Jhon Fernando	13	10	6	8	9	7	0	9	4	5
LOPEZ IMA Lisbeth	6	10	5	8	7	7	5	9	4	6
MAMANI QUISPE Gustavo Alonso	17	10	6	0	8	11	5	13	8	9
MAMANI SUTTA Lisbeth Veronica	10	0	14	3	7	8	5	12	4	7
MEZA TACURI Luz Angela	17	12	8	3	10	20	15	17	14	17
PALOMINO TUNQUI Jorge Eddy	10	12	5	8	9	17	18	15	13	16
PAUCCAR QUISPICHO Robert Josias	6	0	0	0	2	20	10	11	11	13
PAURCCAR TINTAYA Ruth Abigail	13	15	5	4	9	14	15	18	19	17
PRADA LABRA Lady	14	5	0	0	5	7	5	8	4	6
SULLCA C/UNO Lisely Pamela	17	10	3	0	8	20	10	8	2	10
TACURI CHAVEZ Jean Paul	14	15	15	4	12	17	20	14	13	16
USCO CHAVEZ Jesus Adrian	3	5	11	6	6	16	15	11	4	12

Fotografías



Estudiante con el módulo de aprendizaje



Estudiantes durante la sesión de clases



Estudiantes preparándose para pesar al cuy



Estudiantes calculando el peso del cuy



Estudiantes midiendo con una wincha el espacio para criar un galpón de cuyes.



Estudiantes presentando su plan de negocio denominado El qututo de Pomacanchi.



Estudiante después de presentar su plan de negocio llamado El buen cuy



Estudiantes al culmino de la presentación de sus planes de negocio.