

**UNIDAD EDUCATIVA PARTICULAR LA SALLE-CONOCOTO**  
**“Una llamada, muchas voces”**

**PLANIFICACIÓN DE UNIDAD POR DESTREZAS CON CRITERIOS DE DESEMPEÑO**

|  |                              |   |  |  |                 |  |            |
|--|------------------------------|---|--|--|-----------------|--|------------|
|   |                              | <b>UNIDAD EDUCATIVA PARTICULAR LA SALLE-CONOCOTO</b><br><b>“Una llamada, muchas voces”</b>  |  |  |                 | <b>AÑO LECTIVO 2016 - 2017</b>   |            |
| <b>PLAN DE DESTREZAS CON CRITERIO DE DESEMPEÑO</b>   |                              |   |  |  |                 |  |            |
| <b>1. DATOS INFORMATIVOS:</b>  |                              |   |  |  |                 |  |            |
| Docente:   | Ana Lucía Mosquera Sotomayor | Área/asignatura:  | Interdisciplinar Emprendimiento  | Grado/Curso:   | Tercero         | Paralelo:  | A, B, C, D |
| N.º de unidad de planificación:  | 2                            | Título de unidad de planificación:  | Formulación del proyecto de emprendimiento: <i>Descripción del emprendimiento y plan comunicacional</i>  |  |                 |  |            |
|  |                              | Objetivos específicos de la unidad de planificación:  | Diseñar una propuesta comunicacional innovadora y creativa para publicar y promocionar la idea de emprendimiento a clientes potenciales y a posibles inversionistas. |  |                 |  |            |
| <b>2. PLANIFICACION:</b>   |                              |   |  |  |                 |  |            |
| <b>CRITERIOS DE EVALUACIÓN:</b>  |                              | CE.EG.5.8. Ofrece un nuevo producto o servicio que impacte un segmento de mercado definido<br>CE.EG.5.9. Demuestra de qué manera una planificación de producción (recursos humanos y materiales) apropiada permite conocer con exactitud los desembolsos de dinero que genera un emprendimiento, para mejorar su proceso productivo |  |  |                 |  |            |
| <b>EJES TRANSVERSALES:</b>   |                              |   | <b>PERIODOS:</b>   |  | <b>SEMANAS:</b> |  |            |
| <b>DESTREZAS CON CRITERIOS DE DESEMPEÑO A SER DESARROLLADAS:</b>   |                              | <b>ESTRATEGIAS METODOLOGICAS</b>  | <b>RECURSOS</b>  | <b>INDICADORES DE EVALUACIÓN</b><br>Indicadores de logro   |                 | <b>Actividades de evaluación/ Técnicas / Instrumentos</b>  |            |
| 1. EG.5.5.2. Exponer, de forma sintética y sencilla, el bien o servicio seleccionado (idea de emprendimiento) y sus características principales, de tal manera que, en un lapso muy corto, se genere impacto entre quienes escuchan. |                              | <u>Método Enseñanza para la Comprensión</u><br><b>Desempeños preliminares:</b><br>Presentar a los estudiantes un video con algunas campañas de marketing: comerciales de televisión, prensa escrita y radio. Luego pedir a los estudiantes que escriban en su cuaderno ¿Cuál de   | Video<br>Cuaderno<br>Libro del estudiante<br>Vestuario   | I.EG.5.8.1. Realiza una mezcla adecuada de las variables de mercado (producto, precio, plaza, promoción y personalización) para un bien o servicio nuevo que presenta a un segmento de mercado específico mediante mecanismos de comunicación eficaces. (I.3., S.1.)<br><i>Indicador De logro:</i> Expone de forma |                 | <i>Actividades: De aplicación</i><br><i>Técnicas: Análisis de desempeños</i><br><i>Instrumentos: Dramatización. Rúbrica de dramatización (ver anexo)</i><br><br><i>Taller.</i><br><i>Escala de Valoración:</i><br><i>Presentación 2p</i> |            |

**UNIDAD EDUCATIVA PARTICULAR LA SALLE-CONOCOTO**  
**“Una llamada, muchas voces”**

|  |  |  |  |   |
|--|--|--|--|---|
|  | <p>estos comerciales le impactó más y por qué? ¿Qué sentimientos despertaron en cada uno de ellos? ¿Cuál es el tipo de comercial que más impacto tiene en las personas?</p> <p><b>Desempeños de investigación guiada:</b></p> <p>Formar grupos de 5 o 6 estudiantes a fin de que desarrollen los distintos temas que el texto del estudiante propone repartidos de la siguiente manera: Un grupo basados en las páginas 18, 19 y 20, del texto desarrollará el tema: “Creatividad e innovación, Diferenciación, Necesidades que satisface, oportunidades del negocio y orientación al mercado”, Otro grupo las páginas 22 y 23 “Matriz de alineamiento del perfil del cliente”, otro grupo páginas 24 y 25 “Variables del emprendimiento”, otro grupo páginas 28 y 29 “Requisitos básicos y estratégicos</p> <p>Formar grupos de 5 o 6 estudiantes a fin de que creen el emprendimiento motivo del proyecto a presentar este año lectivo.</p> <p>Pedir a los estudiantes que creen un comercial para su producto</p> <p><b>Desempeños de final de síntesis:</b></p> <p>Taller página 20, 21, 23, 26, 27, 30, 31</p> <p>Dramatización del comercial de su</p> |  | <p>sintética y sencilla, el bien o servicio seleccionado (idea de emprendimiento) y sus características principales, de tal manera que, en un lapso muy corto, se genere impacto entre quienes escuchan.</p> | <p><i>Contenido 6p</i><br/> <i>Firma del representante 1p</i><br/> <i>Faltas de ortografía 1p</i></p> |
|--|--|--|--|---|

**UNIDAD EDUCATIVA PARTICULAR LA SALLE-CONOCOTO**  
**“Una llamada, muchas voces”**

|  |  |  |   |  |
|--|--|--|---|--|
|  | producto en lo posible ante algunos maestros seleccionados quienes calificarán el trabajo de los grupos  |  |   |  |
| 2. G.5.5.9. Establecer las variables de mercado (producto, precio, plaza, promoción y personalización) del nuevo emprendimiento, para satisfacer las necesidades del segmento de mercado seleccionado. | <p><u>Método Enseñanza para la Comprensión</u></p> <p><b>Desempeños preliminares:</b><br/>Preguntar a los estudiantes ¿Qué han escuchado acerca de la importancia de las 4p's y qué significa esto?</p> <p><b>Desempeños de investigación guiada:</b><br/>En los grupos de trabajo podrán usar su teléfono celular para investigar acerca de las 4p's y apoyarse en el texto del estudiante páginas 54, y 55; luego procederán a realizar en su cuaderno una descripción del producto, a quien va dirigido, cómo lo promocionarán y su precio</p> <p><b>Desempeños de final de síntesis:</b><br/>Presentación de los grupos<br/>Taller páginas 56 y 57</p> | <p>Pizarra<br/>Celular<br/>Cuaderno<br/>Libro del estudiante</p> | <p>I.EG.5.8.1. Realiza una mezcla adecuada de las variables de mercado (producto, precio, plaza, promoción y personalización) para un bien o servicio nuevo que presenta a un segmento de mercado específico mediante mecanismos de comunicación eficaces. (I.3., S.1.)</p> <p><i>Indicador de logro:</i> Establece las variables de mercado (producto, precio, plaza, promoción y personalización) del nuevo emprendimiento, para satisfacer las necesidades del segmento de mercado seleccionado.</p> | <p><i>Actividades: De aplicación</i><br/><i>Técnicas: Análisis de desempeños</i><br/><i>Instrumentos: Taller.</i></p> <p><i>Taller.</i><br/><i>Escala de Valoración:</i><br/><i>Presentación 2p</i><br/><i>Contenido 6p</i><br/><i>Firma del representante 1p</i><br/><i>Faltas de ortografía 1p</i></p> |
| 3. EG.5.5.4. Describir detalladamente el proceso operacional o productivo del  | <p><u>Método Enseñanza para la Comprensión</u></p> <p><b>Desempeños preliminares:</b><br/>Dar lectura a la página 38 del</p>   | <p>Libro del estudiante<br/>Cuaderno</p>                         | <p>I.EG.5.9.2. Determina la cantidad de bienes o servicios que se debe producir debido a la proporción de los costos de producción (costos fijos,</p>   | <p><i>Actividades: De aplicación</i><br/><i>Técnicas: Observación sistemática</i><br/><i>Instrumentos: Taller.</i></p>   |

**UNIDAD EDUCATIVA PARTICULAR LA SALLE-CONOCOTO**  
**“Una llamada, muchas voces”**

|  |  |   |  |   |
|--|--|---|--|---|
| <p>nuevo emprendimiento con todos los componentes y recursos requeridos (humanos y materia-les), para asegurar la fabricación de un producto o la generación de un servicio de alta calidad.</p> | <p>estudiante<br/> <b>Desempeños de investigación guiada:</b><br/>         Formar los grupos establecidos para desarrollar una descripción detallada de la elaboración de su emprendimiento, determinando los componentes y recursos requeridos ya sea humanos y materiales<br/> <b>Desempeños de final de síntesis:</b><br/>         Taller página 39</p>   |   | <p>variables, directos e indirectos) y los gastos incurridos, para que el emprendimiento sea productivo. (I.1., S.1.)<br/> <i>Indicador de logro:</i> Describe detalladamente el proceso operacional o productivo del nuevo emprendimiento con todos los componentes y recursos requeridos (humanos y materia-les), para asegurar la fabricación de un producto o la generación de un servicio de alta calidad.</p>                | <p><i>Taller.</i><br/> <i>Escala de Valoración:</i><br/> <i>Presentación 2p</i><br/> <i>Contenido 6p</i><br/> <i>Firma del representante 1p</i><br/> <i>Faltas de ortografía 1p</i></p>   |
| <p>4 EG.5.5.5. Determinar el monto de los bienes que el nuevo emprendimiento requiere, para establecer el valor de la inversión necesaria.</p>   | <p><i>Método Enseñanza para la Comprensión</i><br/> <b>Desempeños preliminares:</b><br/>         Pedir a los estudiantes que obtengan vía correo electrónico cotizaciones de los productos que necesitan para su emprendimiento<br/>         Dar lectura a la página 44 del texto del estudiante<br/> <b>Desempeños de investigación guiada:</b><br/>         Formar los grupos de trabajo y establecer el monto del capital requerido para su emprendimiento basándose en las cotizaciones obtenidas. Detallar la colaboración económica de cada estudiante para llevar a cabo el mencionado emprendimiento<br/> <b>Desempeños de final de síntesis:</b><br/>         Puesta en común<br/>         Taller de la página 45</p> | <p><i>Correo electrónico</i><br/> <i>Texto del estudiante</i><br/> <i>Cuaderno</i><br/> <i>Facturas proforma</i><br/> <i>Libro del estudiante</i></p> | <p>I.EG.5.9.2. Determina la cantidad de bienes o servicios que se debe producir debido a la proporción de los costos de producción (costos fijos, variables, directos e indirectos) y los gastos incurridos, para que el emprendimiento sea productivo. (I.1., S.1.)<br/> <i>Indicador de logro:</i> Determina el monto de los bienes que el nuevo emprendimiento requiere, para establecer el valor de la inversión necesaria</p> | <p><i>Actividades: De aplicación</i><br/> <i>Técnicas: Análisis de desempeños</i><br/> <i>Instrumentos: Exposición, Rúbrica de exposición (ver anexo de rúbricas)</i><br/> <i>Taller.</i><br/> <i>Escala de Valoración:</i><br/> <i>Presentación 2p</i><br/> <i>Contenido 6p</i><br/> <i>Firma del representante 1p</i><br/> <i>Faltas de ortografía 1p</i></p> |

**UNIDAD EDUCATIVA PARTICULAR LA SALLE-CONOCOTO**  
**“Una llamada, muchas voces”**

|   |  |   |   |  |
|---|--|---|---|--|
|   |  |   |   |  |
| <p>5 EG.5.5.6. Determinar el costo de producción de los bienes o el costo de los servicios como elemento fundamental para conocer los gastos que la operación requiere.</p> <p>EG.5.5.7. Identificar los costos fijos y variables (directos e indirectos) en un ejercicio de bienes o servicios</p> | <p><u>Método Enseñanza para la Comprensión</u></p> <p><b>Desempeños preliminares:</b><br/>Preguntar a los estudiantes ¿Qué son costos fijos y qué son costos variables?</p> <p><b>Desempeños de investigación guiada:</b><br/>Lectura de las páginas 46, 47 y 48 del texto del estudiante<br/>Con los estudiantes se pensará en un artículo determinado y todos los recurso que se necesitarían para la fabricación del mismo y de acuerdo a la lectura que antecedió se clasificará los costos fijos, variables, directos, indirectos y los gastos</p> <p><b>Desempeños de final de síntesis:</b><br/>Se formará grupos para que clasifiquen los costos de su emprendimiento<br/>Taller pág. 49</p> | <p><i>Libro del estudiante</i><br/><i>Cuaderno</i><br/><i>Pizarra</i></p> | <p>I.EG.5.9.2. Determina la cantidad de bienes o servicios que se debe producir debido a la proporción de los costos de producción (costos fijos, variables, directos e indirectos) y los gastos incurridos, para que el emprendimiento sea productivo. (I.1., S.1.)</p> <p>Indicador de logro: Identifica los costos fijos y variables (directos e indirectos) en un ejercicio de bienes o servicios</p> | <p><i>Actividades: De aplicación</i><br/><i>Técnicas: Observación</i><br/><i>Instrumentos: Taller.</i><br/><i>Taller.</i><br/><i>Escala de Valoración:</i><br/><i>Presentación 2p</i><br/><i>Contenido 6p</i><br/><i>Firma del representante 1p</i><br/><i>Faltas de ortografía 1p</i></p> |

**3. ADAPTACIONES CURRICULARES**

| Especificación de la necesidad educativa | Especificación de la adaptación a ser aplicada |
|--|--|
| No existen de tipo GRADO 2               |  |

**UNIDAD EDUCATIVA PARTICULAR LA SALLE-CONOCOTO**  
"Una llamada, muchas voces"

| ELABORADO  | REVISADO  | APROBADO   |
|--|---|--|
| Docente:   | Coordinador/a del área :  | Vicerrectorado./coordinación pedagógica  |
| Firma:  | Firma:  | Firma:  |
| Fecha: Octubre 2016  | Fecha: Octubre 2016   | Fecha: Octubre 2016  |