



# Inveskids

Financial literacy for kids



## Descripción General – Clase 6

Los estudiantes adquieren habilidades para conocer distintos tipos de herramientas de pago digital, como **e-wallets**, **QRIS** y transferencias, así como para comprender cómo utilizarlas de manera **prudente y segura**. También aprenden a identificar **riesgos de seguridad digital** y a proteger la **confidencialidad de su información personal** al realizar transacciones en línea.

Además, se fomenta que los estudiantes desarrollen **creatividad** y **espíritu emprendedor** diseñando ideas de negocios innovadoras y útiles para su entorno. En este proceso, los estudiantes aprenden a calcular el **capital inicial**, establecer el **precio de venta** y estimar el **potencial de ganancias** de productos o servicios sencillos, de manera que puedan entender la relación entre la **gestión financiera** y la **toma de decisiones empresariales** de manera práctica y estructurada.

## **A. TEMA**

### **Alfabetización Financiera Digital y Emprendimiento**

## **B. OBJETIVOS DE APRENDIZAJE**

- Los estudiantes serán capaces de reconocer distintos tipos de herramientas de pago digital (e-wallet, QRIS, transferencias) y comprender su funcionamiento de manera prudente.
- Los estudiantes podrán identificar riesgos de seguridad digital y formas de proteger la información personal en transacciones financieras en línea.
- Los estudiantes serán capaces de diseñar una idea de negocio creativa que ofrezca soluciones útiles para su entorno.
- Los estudiantes podrán calcular el capital inicial, el precio de venta y el potencial de ganancias de un producto o servicio sencillo.

## **C. INDICADORES**

- Mencionar las diferencias entre el dinero en efectivo y el dinero digital (saldo electrónico).
- Explicar los beneficios y riesgos de usar aplicaciones de pago digital.
- Mostrar comportamiento cauteloso ante intentos de fraude digital (por ejemplo, no compartir códigos OTP o contraseñas con otros).
- Identificar oportunidades de negocio en el entorno escolar o familiar (por ejemplo: servicios de encargo, venta de artesanías).
- Elaborar un plan de negocio sencillo (Business Plan) que incluya nombre del producto, público objetivo y características únicas del producto.
- Calcular el Costo de Producción (HPP) y establecer un precio de venta que permita obtener una ganancia razonable.
- Demostrar cómo promocionar el producto de manera educada y atractiva, tanto en persona como a través de medios digitales.

## **D. ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE**

- Primer encuentro (35 minutos)
- Segundo encuentro (35 minutos)
- Tercer encuentro (35 minutos)



# Inveskids

Financial literacy for kids

## CLASE 6 – ENCUENTRO 1

- **Duración:** 35 minutos
- **Método:** Aprendizaje Basado en Proyectos y Simulación de Transacciones Sin Efectivo
- **Contenido:** Dinero digital (E-Wallet)
- **Medios / Materiales de apoyo:**
  - Objetos y materiales de demostración
- **Objetivo:**
  - Los estudiantes serán capaces de reconocer distintos tipos de herramientas de pago digital (e-wallet, QRIS, transferencias) y comprender su funcionamiento de manera prudente.
- **Indicador:**
  - Mencionar las diferencias entre el dinero en efectivo y el dinero digital (saldo electrónico).

### ➤ **Evaluación / Assessment**

HOJA DE TRABAJO DEL ESTUDIANTE

Nombre = .....

Clase / No = ...

Fecha = ...

#### → **¿Es segura esta transacción? (Sí / No)**

1. Dar el código OTP a alguien que dice ser empleado del banco. [ ]
2. Usar un PIN igual a la fecha de nacimiento. [ ]
3. Revisar el historial de transacciones después de comprar en línea. [ ]
4. Hacer clic en un enlace de premio de un número desconocido. [ ]

#### → **Tarea: Crear un "Infográfico de Seguridad del E-Wallet"**

Contenido:

- 3 formas de usar el E-Wallet de manera prudente
- 3 formas de evitar fraudes digitales

➤ **Rubrica de Evaluación:**  
**Evaluación del Infográfico de Seguridad del E-Wallet**

<b>Criterio</b>	<b>Excelente (4)</b>	<b>Bueno (3)</b>	<b>Suficiente (2)</b>	<b>Necesita Apoyo (1)</b>
<b>Precisión del Contenido</b>	Explica el concepto de e-wallet y la seguridad digital (PIN/OTP) con gran precisión.	Explica el concepto con precisión, pero hay un punto que no queda claro.	Comprende el concepto básico, pero los términos utilizados no son del todo correctos.	Comete muchos errores al explicar el concepto de seguridad digital.
<b>Actitud Financiera Prudente</b>	Da consejos muy lógicos sobre el uso del dinero digital (por ejemplo, revisar el historial de compras).	Da consejos bastante buenos sobre el uso.	Solo sugiere "ahorrar" sin justificarlo con razones digitales.	No ofrece consejos sobre un uso prudente del dinero.
<b>Creatividad y Visual</b>	Diseño muy atractivo, información bien organizada y fácil de entender.	Diseño ordenado y mensaje principal claramente transmitido.	Diseño aceptable, pero la disposición de la información está un poco desordenada.	Diseño difícil de leer y poco atractivo.

<p><b>Ética Digital</b></p>	<p>Enfatiza profundamente la importancia de la privacidad de los datos personales.</p>	<p>Menciona la importancia de proteger los datos personales.</p>	<p>Solo menciona no dar el PIN sin explicar los</p>	<p>No menciona la privacidad de los datos.</p>
-----------------------------	--	--	---	--

## Actividades de Aprendizaje – Clase 6

### A. INTRODUCCIÓN (10 minutos)

- Discusión inicial: El docente muestra una imagen de QRIS y pregunta: “¿Quién ha visto a mamá o papá pagar bakso solo escaneando este código?”
- Concepto básico: Explicar que un E-wallet (Billetera Digital) es una aplicación para almacenar dinero electrónico que funciona como reemplazo de la billetera física.

### B. ACTIVIDAD PRINCIPAL (15 minutos)

#### Paso 1: Conociendo las funciones (Alfabetización financiera)

- Los estudiantes se dividen en grupos. Cada grupo recibe tarjetas visuales de una aplicación de e-wallet inventada (por ejemplo: "Go-SD", "Dana-Siswa").
- Deben identificar las funciones principales: Recargar saldo (Top-up), Transferencia, Escaneo de QRIS, e Historial de transacciones.

#### Paso 2: Simulación “Compra Digital”

- El docente prepara una “Tienda del Aula” con etiquetas de precios y códigos QR impresos.
- Cada estudiante recibe un Saldo Inicial Virtual de Rp50.000 en su cuaderno.
- Los estudiantes realizan la simulación de compra: anotan los gastos, reducen el saldo y aseguran que el saldo restante en el cuaderno sea correcto.

#### Paso 3: Educación en Seguridad Digital (Cyber Safety)

- El docente presenta un escenario de “Fraude por Phishing”. Ejemplo: “Recibiste un mensaje de WhatsApp diciendo que ganaste 1 mil millones y piden tu código OTP. ¿Qué harías?”
- Discusión grupal sobre la importancia de proteger el PIN y el OTP.
- **Evaluación:** Completar la Hoja de Trabajo del Estudiante (LKS) preparada previamente.
- **Rubrica de Evaluación:** El docente completa la rubrica ya preparada.

### C. CIERRE (10 minutos)

- **Reflexión:** “¿Qué peligro hay si presionamos demasiado fácilmente el botón ‘pagar’ en aplicaciones digitales?”
- El docente enfatiza que el dinero digital puede hacer que no sintamos cuándo lo gastamos (efecto del dinero invisible).

## CLASE 6 – ENCUENTRO 2

- **Duración:** 35 minutos
- **Método:** Aprendizaje Basado en Casos (Case-Based Learning) y Sociodrama
- **Contenido:** Peligros del Fraude Online
- **Medios / Materiales:** Materiales de demostración
  
- **Objetivos:**
  - Los estudiantes podrán reconocer las características de mensajes falsos o ofertas de premios sospechosos en internet.
  - Los estudiantes podrán identificar riesgos de seguridad digital y formas de proteger la información personal en transacciones financieras en línea.
  
- **Indicadores:**
  - Explicar los beneficios y riesgos de usar aplicaciones de pago digital.
  - Mostrar comportamiento cauteloso ante intentos de fraude digital (por ejemplo, no compartir códigos OTP o contraseñas con otros).
  
- **Evaluación / Assessment**

Nombre = .....

Clase / No = ...

Fecha = ...
  
- Cuestionario “Verdadero o Falso”:**
  - El personal oficial del banco nunca pedirá contraseñas o códigos OTP por teléfono. (V/F)
  - Si ganamos un sorteo, debemos pagar impuestos primero a la cuenta bancaria del remitente del mensaje. (V/F)
  - Un sitio web seguro normalmente comienza con https:// y el nombre de la institución es claro. (V/F)

➤ **Rubrica de Evaluación:**

**Evaluación: Análisis de Casos de Fraude Online**

<b>Criterio</b>	<b>Excelente (4)</b>	<b>Bueno (3)</b>	<b>Suficiente (2)</b>	<b>Necesita Apoyo (1)</b>
<b>Identificación de Señales de Fraude</b>	Capaz de mencionar >3 señales de fraude en el caso proporcionado con precisión.	Capaz de mencionar 2-3 señales de fraude correctamente.	Solo puede mencionar 1 señal de fraude.	No puede reconocer ninguna señal de fraude.
<b>Lógica en la Toma de Decisiones</b>	Da razones muy lógicas por las cuales un mensaje se considera fraudulento.	Da razones bastante lógicas.	Razones poco fuertes, basadas solo en "intuición".	No puede dar razones lógicas.
<b>Cuidado de Datos Personales</b>	Comprende completamente que no se deben compartir PIN, OTP ni dirección personal.	Comprende la confidencialidad de PIN/OTP pero tiene dudas sobre otros datos.	Solo sabe que el PIN debe protegerse.	No comprende la importancia de proteger los datos personales en Internet.

<p><b>Respuesta a la Acción</b></p>	<p>Propone acciones correctas: bloquear, informar a los padres y no hacer clic en enlaces.</p>	<p>Propone simplemente ignorar el mensaje.</p>	<p>Solo sabe que no debe responder, pero no bloquear.</p>	<p>Quiere responder o hacer clic en enlaces por curiosidad.</p>
-------------------------------------	--	--	---	---

## Actividades de Aprendizaje – Clase 6

### A. INTRODUCCIÓN (10 minutos)

- **Apercepción:** El docente muestra una captura de pantalla de un SMS o mensaje de WhatsApp falso que dice:  
"¡Felicidades! Has ganado un sorteo de Rp50 millones. ¡Haz clic en este enlace para reclamar tu premio!"
- **Pregunta inicial:** "¿Quién ha recibido un mensaje como este? ¿Qué hicieron? ¿Es real este premio?"

### B. ACTIVIDAD PRINCIPAL (15 minutos)

- Paso 1: Análisis de Señales de Fraude (Laboratorio de Detectives)
  - El docente entrega un "Caso de Fraude" con ejemplos de mensajes falsos (DM de Instagram, chat de juegos o WhatsApp).
  - Los estudiantes, en grupos, deben identificar señales sospechosas:
- Lenguaje urgente o apremiante
- Solicitud de datos personales / OTP
- Enlaces extraños
- Promesas poco realistas o demasiado buenas para ser Verdad
- **Paso 2: Simulación "Detén al Estafador"**
  - Los estudiantes realizan un juego de roles: un estudiante es el "Estafador" que llama o chatea, y otro es el "Usuario Prudente".
  - Practican respuestas como: "Lo siento, no voy a dar este código" o bloquear directamente el número.
- **Paso 3: Creación de un Poster "Fortaleza Digital"**
  - Los estudiantes crean un eslogan o poster digital simple sobre cómo protegerse. Ejemplo:  
"¡No des tu OTP a nadie!"
  - Opcionalmente, los escriben en su cuaderno como recordatorio:
- Datos personales son la llave de tu casa: no la des a extraños.
- OTP es solo tuyo: no lo compartas aunque digan que son de la empresa oficial.

- Si parece demasiado bueno para ser verdad, probablemente es mentira: no caigas en premios instantáneos.
- Actividad Complementaria: “Market Day” (Día del Mercado), donde los estudiantes crean productos, los venden y calculan la ganancia neta.
- Evaluación: Completar la Hoja de Trabajo del Estudiante.
- Rubrica de Evaluación: El docente completa la rubrica previamente preparada.

### **C. CIERRE (10 minutos)**

- Principio 3S: El docente enseña la regla Filtrar, Paciencia, Detener:
  - Filtrar: ¿Es esto real?
  - Paciencia: No hagas clic apresuradamente
- Detener: Detener cualquier acción sospechosa

## CLASE 6 – ENCUENTRO 3

- **Duración:** 35 minutos
- **Método:** Aprendizaje Basado en Proyectos a través de 3 etapas: Idea – Plan – Acción
- **Contenido:** Fundamentos de Emprendimiento
- **Medios / Materiales:**
  - Material de escritura
- **Objetivos:**
  - Los estudiantes podrán diseñar una idea de negocio creativa que ofrezca soluciones útiles para su entorno.
  - Los estudiantes podrán calcular el capital inicial, el precio de venta y el potencial de ganancias de un producto o servicio sencillo.
- **Indicadores:**
  - Identificar oportunidades de negocio en el entorno escolar o familiar (por ejemplo: servicios de encargo, venta de artesanías).
  - Elaborar un plan de negocio sencillo (Business Plan) que incluya nombre del producto, público objetivo y características únicas del producto.
  - Calcular el Costo de Producción (HPP) y determinar un precio de venta que permita obtener una ganancia razonable.
  - Demostrar cómo promocionar el producto de manera educada y atractiva, tanto presencialmente como a través de medios digitales.
- **Evaluación / Assessment**

Nombre = .....

Clase / No = ...

Fecha = ...

### Hoja de Trabajo de Grupo: “Mi Plan de Negocio”

(Evaluación de la capacidad de planificación y colaboración)

- Nombre de nuestro negocio: \_\_\_\_\_
- Qué vendemos? (Producto/Servicio): \_\_\_\_\_
- Problema que resolvemos: \_\_\_\_\_
- Capital inicial: Rp \_\_\_\_\_
- Precio de venta: Rp \_\_\_\_\_
- Público objetivo: (Compañeros de clase / Docentes / Estudiantes menores)

➤ **Rubrica de Evaluación:**

**Evaluación de la presentación de la idea de negocio y del cálculo del precio de venta simple.**

<b>Criterio</b>	<b>Excelente (4)</b>	<b>Bueno (3)</b>	<b>Suficiente (2)</b>	<b>Necesita Apoyo (1)</b>
<b>Identificación de Problema / Idea</b>	La idea del producto es muy creativa y realmente resuelve un problema.	La idea del producto es creativa y relevante para el entorno.	La idea del producto es común (ya existente), pero su utilidad es clara.	La idea no es clara y no tiene función como solución.
<b>Planificación de Capital y Precio</b>	Los cálculos de capital son muy detallados y el precio de venta es razonable (obtiene ganancia).	Los cálculos de capital son correctos, pero el precio de venta es poco competitivo.	Algunos cálculos de capital faltan, pero se intenta determinar el precio.	No puede diferenciar entre capital y precio de venta.
<b>Habilidad de Presentación</b>	Muy seguro, capaz de explicar las ventajas del producto de manera persuasiva.	Seguro y capaz de explicar el contenido del plan de negocio.	Explica el plan de negocio, pero con poca seguridad o titubeante.	No desea presentar o no comprende su propia idea.

<b>Trabajo en Equipo</b>	Todos los miembros contribuyen activamente de manera justa y coordinada.	La mayoría de los miembros contribuyen activamente.	Solo 1-2 personas dominan el trabajo en grupo.	No hay trabajo en equipo (cada uno trabaja por separado).
--------------------------	--	---	--	---

## Actividades de Aprendizaje – Clase 6

### A. INTRODUCCIÓN (10 minutos)

- **Discusión Inspiradora:** El docente cuenta la historia de un joven emprendedor exitoso que ayudó a otros (por ejemplo: emprendedor de bolsos hechos de plástico reciclado).
- **Concepto Básico:** Explicar que el emprendimiento comienza identificando un problema que necesita solución.

### B. ACTIVIDAD PRINCIPAL (15 minutos)

#### Paso 1: Observación de Problemas (The Problem Hunter)

- Los estudiantes recorren la escuela o discuten sobre problemas pequeños (por ejemplo: compañeros que olvidan sus útiles, exceso de plástico, o aburrimiento con el menú de la cafetería).

#### Paso 2: Lluvia de Ideas para Productos / Servicios

- Cada grupo selecciona una idea de producto o servicio como solución.
- Ejemplos: “*Servicio de Encargo de Útiles (Jastip)*” o “*Llaveros de Retazos de Tela*”.

#### Paso 3: Elaboración de un Plan de Negocio Sencillo (The Mini Pitch)

- Los estudiantes completan la hoja de planificación con:
  - Nombre del Producto / Servicio
  - Ventaja / Beneficio (¿Por qué la gente querría comprarlo?)
  - Capital (¿Cuánto cuesta producirlo?)
  - Precio de Venta (Costo + pequeña ganancia)

#### Paso 4: Simulación de Venta (Elevator Pitch)

- Un representante del grupo presenta la idea frente a la clase durante 2 minutos para “convencer a los inversores” (docente y compañeros).
- **Evaluación:** Completar la Hoja de Trabajo del Estudiante
- **Rubrica de Evaluación:** El docente completa la rúbrica previamente preparada.

### C. CIERRE (10 minutos)

- **Reflexión:** “¿Qué fue lo más difícil al determinar el precio?”
- El docente enfatiza que un emprendedor debe ser honesto y brindar beneficios a los compradores.