

SESIÓN DE APRENDIZAJE

"El Precio Justo: Descubriendo el Punto de Equilibrio para Emprender con Éxito"

I. DATOS INFORMATIVOS				
INSTITUCIÓN EDUCATIVA		"Jorge Basadre" - Lluchubamba		
ÁREA		Educación para el Trabajo		
DOCENTE		María Cesibel Francisco Vilca Rosmery Soledad Huayán Guerra Rosario del Pilar Ramos Dávila Ivet		
DIRECTOR		Victor Hugo Astopilco Calderón		
BIMESTRE	UNIDAD	SESIÓN	GRADO Y SECCIÓN	
II	02	03	CUARTO "A"	CUARTO "B"
FECHA				
REPROGRAMACIÓN				

COMPETENCIA	CAPACIDADES	DESEMPEÑO
Gestiona proyectos de emprendimiento económico o social	Crea propuestas de valor. Aplica habilidades técnicas. Trabaja cooperativamente para lograr objetivos y metas. Evalúa los resultados del proyecto de emprendimiento.	- Planifica las actividades de su equipo consiguiendo que las personas establezcan, según sus roles, prioridades y objetivos. Acompaña y orienta a sus compañeros para que mejoren en sus desempeños, asumiendo con responsabilidad distintos roles dentro del equipo, y propone alternativas de solución a posibles conflictos. - Determina la propuesta de valor en función de sus implicancias económicas utilizando el método del punto de equilibrio.

Tema: Punto de equilibrio (Costos Fijos y Variables)

Evidencia de aprendizaje: Cálculo del punto de equilibrio de la propuesta de valor.

Secuencia Metodológica:

Fase	Tiempo	Descripción de la actividad	Recursos
Inicio	15 min	Situación motivadora: "Imagina que quieres vender zanahorias de una comunidad agrícola, pero antes de ponerles un precio debes saber cuánto te cuesta producirlas. Si no calculas bien, podrías venderlas a un precio muy bajo y no recuperarás tu inversión, o muy alto y nadie las comprará. ¿Cómo podrías calcular el precio justo?" Preguntas: - ¿Qué pasa si no conocemos los costos fijos y variables de un producto? - ¿Cómo se determina el precio de venta de un producto o servicio? - ¿Cómo podemos saber si un emprendimiento será rentable?"	Pizarra, plumones, diapositivas con ejemplos gráficos.
Desarrollo	55 min	Clase invertida: 1. Parte teórica (15 min): Explicar los conceptos de costos fijos y variables, con ejemplos prácticos de la comunidad agrícola, como los gastos en semillas, herramientas (costos fijos) y los costos de mano de obra, agua, etc. (costos variables). 2. Aplicación práctica (40 min): Los estudiantes, en grupos, analizan un caso práctico de venta de hortalizas. Deberán calcular los costos fijos, variables, el precio unitario de un producto y hallar el punto de equilibrio.	Calculadoras, hojas de cálculo, casos prácticos de la comunidad.
Cierre	20 min	Reflexión grupal: - ¿Por qué es importante calcular el punto de equilibrio? - ¿Cómo aplicas estos conceptos en tu vida diaria o en el contexto de un emprendimiento? - Comparte con el grupo qué desafíos tuvieron para calcular los costos y si cambiarían algo en la propuesta de valor.	Rúbrica de evaluación del trabajo en equipo.

Propósito de Aprendizaje:

- **¿Qué?:** Aprender a calcular el punto de equilibrio identificando los costos fijos y variables.

- **¿Cómo?:** A través de la metodología de clase invertida, análisis de casos de la comunidad y trabajo en grupo.
- **¿Por qué?:** Para comprender la viabilidad económica de una propuesta de valor y asegurar su rentabilidad.

Criterios de Evaluación y Lista de Cotejo:

Criterio	Sí	No
Identifica correctamente los costos fijos y variables.	☐	☐
Calcula el punto de equilibrio de la propuesta de valor.	☐	☐
Participa activamente en el trabajo cooperativo.	☐	☐
Reflexiona sobre la importancia del cálculo del punto de equilibrio.	☐	☐

Modelo de Recurso Didáctico:

1. **Presentación en diapositivas:** Explicación visual de los costos fijos y variables, con ejemplos de la comunidad agrícola.
 2. **Hoja de cálculo:** Modelo simple para que los estudiantes calculen el punto de equilibrio.
 3. **Rúbrica de evaluación grupal:** Para valorar la colaboración, precisión en cálculos y reflexión sobre los resultados.
-

Evaluación Final (Evidencia de Aprendizaje):

- Los estudiantes presentarán una tabla con el cálculo de los costos fijos y variables, el precio unitario, y el punto de equilibrio de su propuesta de valor.