**Sesión de Clase: Elaboramos nuestro punto de equilibrio**

**Tabla 1: Propósito de Aprendizaje**

| **Competencia** | **Capacidades** | **Criterios de Evaluación** | **Evidencia de Aprendizaje** | **Instrumento de Evaluación** |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Gestionar 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. | * Identifica los costos fijos, variables y unitarios de un emprendimiento. * Calcula el punto de equilibrio de un producto o servicio. | * Participación activa en la dinámica grupal. * Resolución de ejercicios prácticos sobre el cálculo del punto de equilibrio. | Lista de cotejo |

**Secuencia Metodológica**

**Inicio (20 minutos)**

1. **Recojo de saberes previos (5 minutos):**
   * Se inicia la sesión con la pregunta: "¿Qué entienden por negocio rentable?" Se utiliza la técnica de lluvia de ideas para fomentar la participación.
   * Se pregunta a los estudiantes: "¿Qué productos o servicios ofrecen en sus emprendimientos familiares?" Se anota en la pizarra las respuestas.
2. **Motivación (5 minutos):**
   * Se presenta un video corto (3 minutos) de un joven emprendedor de la zona que logró el éxito con su negocio.
   * Se realiza una breve conversación sobre el video, resaltando la importancia de la planificación financiera para el éxito de un emprendimiento.
3. **Conflicto cognitivo (5 minutos):**
   * Se plantea la siguiente pregunta: "Si venden 50 unidades de su producto a S/ 2.00 cada uno, ¿ya están generando ganancias?" Se espera que los estudiantes respondan considerando solo el ingreso por ventas.
   * Se introduce el concepto de costos de producción y se explica que para determinar la rentabilidad, se deben considerar tanto los ingresos como los costos.
4. **Comunicación del propósito (5 minutos):**
   * Se comunica el propósito de la sesión: "Hoy aprenderemos a calcular el punto de equilibrio para determinar cuántas unidades de nuestro producto o servicio debemos vender para cubrir nuestros costos y empezar a generar ganancias."
   * Se explica la importancia de este aprendizaje para la toma de decisiones en sus emprendimientos y para mejorar la economía familiar.

**Desarrollo (60 minutos)**

**Actividad 1: Calculamos el punto de equilibrio (30 minutos)**

1. **Introducción teórica (15 minutos):**
   * Se explica de manera clara y con ejemplos sencillos los siguientes conceptos:
     + **Costos fijos:** Alquiler del local, servicios básicos, depreciación, etc.
     + **Costos variables:** Materia prima e Insumos para la elaboración del producto, empaque, etc.
     + **Costo variable unitario:** Costo de producir una unidad del producto.
     + **Costo de venta unitario:** lo que nos cuesta producir + el porcentaje de la Gancia.
     + **Punto de equilibrio:** Cantidad de unidades que se deben vender para cubrir los costos totales.
   * Se presenta la fórmula para calcular el punto de equilibrio:  
     **Punto de equilibrio = Costos fijos / (Precio de venta unitario - Costo variable unitario)**
2. **Ejemplo práctico (15 minutos):**
   * Se presenta un ejemplo real de un estudiante que vende chocotejas:
     + Costos fijos: S/ 30.00 (compra de insumos para 30 unidades)
     + Costos variables por unidad: S/ 0.50 (empaques, etiquetas)
     + Precio de venta por unidad: S/ 2.00
   * Se calcula el punto de equilibrio en la pizarra con la participación de los estudiantes:  
     **Punto de equilibrio = 30 / (2 - 0.5) = 20 unidades**
   * Se explica que el estudiante necesita vender 20 chocotejas para cubrir sus costos y a partir del número 21 empezará a obtener ganancias.

**Actividad 2: Aplicando el punto de equilibrio (30 minutos)**

1. **Trabajo en equipo (20 minutos):**
   * Se forman grupos de 4 estudiantes y se les entrega una ficha de trabajo con un caso práctico de un emprendimiento real de la zona.
   * Los estudiantes deberán identificar los costos fijos, variables, el precio de venta y calcular el punto de equilibrio del producto o servicio del caso.
2. **Socialización y análisis (10 minutos):**
   * Un representante de cada grupo presenta su trabajo a la clase.
   * Se genera un espacio de debate y análisis sobre los resultados obtenidos y las estrategias que podrían implementar para alcanzar el punto de equilibrio más rápido.

**Cierre (10 minutos)**

1. **Reflexiones (5 minutos):**
   * Se realiza una ronda de preguntas para reflexionar sobre lo aprendido:
     + ¿Cómo les puede ayudar el cálculo del punto de equilibrio en sus emprendimientos?
     + ¿De qué manera este conocimiento puede contribuir a mejorar la economía familiar?
2. **Conclusiones y metacognición (5 minutos):**
   * Se resumen las ideas principales de la sesión y se destaca la importancia de la planificación financiera para el éxito de un emprendimiento.
   * Se pide a los estudiantes que reflexionen sobre su propio aprendizaje:
     + ¿Qué aprendí hoy?
     + ¿Cómo lo aprendí?
     + ¿Para qué me sirve lo aprendido?

**Recursos y Anexos**

* Pizarra o papelógrafo.
* Plumones para pizarra.
* Video corto de un joven emprendedor exitoso.
* Ficha de trabajo con caso práctico de un emprendimiento real.
* Lista de cotejo para evaluar la participación en clase.

**Lista de Cotejo: Participación en clase - "Elaboramos nuestro punto de equilibrio"**

**Nombre de la sesión:** Elaboramos nuestro punto de equilibrio

**Grado y sección:** Tercer grado de secundaria

**Área:** Educación para el trabajo

**Fecha:**

**Docente:**

**Propósito de aprendizaje:** Calcular el punto de equilibrio para determinar cuántas unidades de nuestro producto o servicio debemos vender para cubrir nuestros costos y empezar a generar ganancias.

**Capacidad:**

* Crea propuestas de valor.
* Aplica habilidades técnicas.
* Trabaja cooperativamente para lograr objetivos y metas.
* Evalúa los resultados del proyecto de emprendimiento.

| **N°** | **Apellidos y Nombres del estudiante** | **Participa activamente en la lluvia de ideas.** | **Responde a las preguntas formuladas.** | **Calcula su punto de equilibrio a partir de su caso práctico.** | **Socializa con sustento teórico sus resultados.** | **Puntaje total** |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1 |  |  |  |  |  |  |
| 2 |  |  |  |  |  |  |
| 3 |  |  |  |  |  |  |
| ... |  |  |  |  |  |  |

**Escala de calificación:**

* **5 puntos:** Siempre
* **4 puntos:** Casi siempre
* **3 puntos:** A veces
* **1 punto:** Nunca

**Anexo 1: Ficha de trabajo – caso práctico.**

**Caso práctico:** calculamos nuestro punto de equilibrio.

**Información del emprendimiento:**

* **Costos fijos mensuales:**
  + [Listar los costos fijos del emprendimiento y su valor, por ejemplo: Alquiler del puesto: S/ 100.00, Servicios básicos: S/ 50.00, etc.]
* **Costos variables por unidad:**
  + [Listar los costos variables por unidad del producto o servicio, por ejemplo: Ingredientes por plato de comida: S/ 3.00, Materiales para una artesanía: S/ 2.50, etc.]
* **Precio de venta unitario:** S/ [Indicar el precio de venta al público de una unidad del producto o servicio]

**Actividades:**

1. **Calculen el punto de equilibrio del emprendimiento:**
   * Costos fijos: S/ [Calcular el total de los costos fijos]
   * Costo variable unitario: S/ [Indicar el costo variable por unidad]
   * Precio de venta unitario: S/ [Indicar el precio de venta unitario]
   * Fórmula: Punto de equilibrio = Costos fijos / (Precio de venta unitario - Costo variable unitario)
   * Cálculo: [Espacio para que los estudiantes realicen el cálculo]
   * Respuesta: El punto de equilibrio es de [Indicar el resultado del cálculo] unidades.
2. **Análisis del caso:**
   * ¿Consideran que este emprendimiento es rentable? ¿Por qué?
   * ¿Qué estrategias podrían implementarse para alcanzar el punto de equilibrio más rápido?
   * ¿Qué otros factores se deberían considerar para asegurar el éxito de este emprendimiento?