

**ACTIVIDAD N° 16:** **“****Determinamos el costo unitario, precio de venta y punto de equilibrio del producto o servicio a ofertar en mi localidad”**

**DATOS INFORMATIVOS**

Ciclo y grado : Avanzado - 1º

Área : Educación para el Trabajo

Duración : Del 24/06/2024 al 28/06/2024

Docentes : Wilder Orosco Espinoza, Victoria Silva Morales, Clara Huamán Quispe, Yvan Rodríguez Prada

**1. PROPÓSITOS, EVIDENCIAS DE APRENDIZAJE E INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN:**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **COMPETENCIAS / CAPACIDADES** | **DESEMPEÑOS PRECISADOS** | **EVIDENCIA DE APRENDIZAJE** | **INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN** |
| **Competencia:***­Gestiona proyectos de emprendimiento económico o social.* **Capacidades:** * Crea propuestas de valor.
* Trabaja cooperativamente para lograr objetivos y metas.
* Aplica habilidades técnicas.
* Evalúa los resultados del proyecto de emprendimiento
 | Formula el plan de costeo del producto o servicio a ofertar, teniendo en cuenta el costo unitario, precio de venta y punto de equilibrio, de tal forma que pueda definir con anticipación sus márgenes de ganancia y el precio de venta en su localidad. | Determine el costo unitario, precio de venta y punto de equilibrio del producto o servicio a ofertar en su localidad. | Lista de cotejo |

|  |  |
| --- | --- |
| **COMPETENCIA TRANSVERSAL**  | **GESTIONA SU APRENDIZAJE DE MANERA AUTÓNOMA** |
| 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.
 | * Gestiona su aprendizaje de manera autónoma al darse cuenta de lo que debe aprender, al

establecer prioridades en la realización de una tarea tomando en cuenta su viabilidad, y por ende definir metas personales respaldándose en sus potencialidades y oportunidades de aprendizaje. |

|  |
| --- |
| **Enfoque de orientación al bien común****Enfoque ambiental** |
| **VALORES** | **ACTITUDES O ACCIONES OBSERVABLES** |
| * Justicia y solidaridad
 | * Los docentes y los estudiantes promueven la preservación de entornos saludables, a favor del orden y de la limpieza de los espacios educativos que comparten y de su comunidad, así como de los hábitos de higiene y alimentación saludables.
 |

**2.SECUENCIA DIDÁCTICA:**

|  |  |
| --- | --- |
| **MOMENTOS** | **ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS** |
| **INICIO** | Bienvenido(a) a esta actividad. Para iniciar nuestra aventura de aprendizaje te saludamos afectuosamente y deseamos que estes atendo a toda la ruta de aprendizaje que tenemos preparada para ti. Para ello, te invitamos a leer el siguiente texto y luego responder las siguientes preguntas:**“ ELIMINANDO EL METILCLOROFORMO ”**Un fabricante de muebles de oficina eliminó el uso de metilcloroformo en sus procesos de limpieza y fijación y redujo el volumen de emisiones de compuestos orgánicos volátiles (VOC) al comenzar a utilizar un sistema de recubrimiento en polvo. Estas alternativas de prevención de contaminación le ahorraron a la empresa más de USD 1,1 millón anual, con un retorno sobre su inversión de USS 1 millón en menos de un año. Otros beneficios incluyen la facilidad para cumplir con reglamentos ambientales cada vez más estrictos y la eliminación de pagos por concepto de incineración de residuos peligrosos sólidos y líquidos.**Responde las siguientes preguntas:**a) ¿ De qué trata la lectura ?b) ¿Qué realizo el fabricante de muebles de oficina para reducir sus costos ?c) ¿ Qué entiendes por costo unitario, precio de venta y punto de equilibrio? **El docente comunica el propósito de la actividad**: Determinar el costo unitario, precio de venta y punto de equilibrio del producto o servicio a ofertar en mi localidad. |
| **DESARROLLO** | **ACTIVIDAD 01 :** ¡Empecemos! Te invitamos a leer la siguiente información sobre **Costo unitario, precio de venta y punto de equilibrio****I. Costo unitario ( C.U):** Representa lo que cuesta producir una unidad de un determinado producto o servicio.$$Costo Unitario=\frac{Costo total}{Cantidad de unidades producidas}$$**II. Precio de venta (PV) :** Es el precio con lo cuál el cliente va adquirir el producto o servicio en el mercado. Contempla el costo unitario mas la cantidad que se desea ganar, que por lo general es el 30% del costo unitario. $$Precio de venta=Costo unitario+30\% costo unitario$$**IV. Utilidad ( U ) :** Es la cantidad que se va a ganar por todas las unidades producidas$$Utilidad=Ingresos-Costo total$$**III. Ingresos ( I ) :** Es el monto a obtenerse por el producto o servicio.$$Ingresos=Precio de venta ×Unidades producidas$$**IV. Punto de equilibrio:** Es la cantidad de producto que se necesitan vender para mantener el negocio (ni ganar ni perder dinero)$$Punto de equilibrio=\frac{Costo total}{Precio de venta -costo unitario}$$**ACTIVIDAD 02:**Siguiendo con el ejemplo anterior, Marcos es un joven emprendedor que ha estimado que venderá 1 000 tarros de mermelada de diferentes sabores, entonces, sus costos fijos , costos variables y costo total que se detallan a continuación reflejan los costos para fabricar 1 000 tarros.**Basado en esta información :****a)** Determinamos el costo unitario de cada tarro de mermelada.**Costo unitario =** **b)** Determinamos el precio de venta de cada tarro de mermelada**Precio de venta =** **c)** Determinamos los ingresos por los tarros de mermelada producida.**Ingresos =** **d)** Determinamos las utilidades por los tarros de mermelada producidas**Utilidades =** e) Determinamos el punto de equilibrio para mantener el negocio**Punto de equilibrio =** **ACTIVIDAD 03:**Realiza en tu cuaderno y determina el costo unitario, precio de venta, ingresos, utilidad y punto de equilibrio del producto o servicio a ofertar en tu localidad.  |
| **CIERRE** | El docente finaliza la sesión con la reflexión planteada en las siguientes interrogantes:¿Qué aprendiste acerca del tema el día de hoy? ¿Cómo aprendiste?¿Para qué les servirá este tema?

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **NOS EVALUAMOS** | **SI**  | **NO**  | **OBSERVACIONES** |
| * Determine el costo unitario del producto o servicio a ofertar.
 |  |  |  |
| * Determine el precio de venta del producto o servicio a ofertar.
 |  |  |  |
| * Determine el punto de equilibrio del producto o servicio a ofertar.
 |  |  |  |
| * Participe con responsabilidad en las diversas actividades.
 |  |  |  |

 |
|  |  |

3.- **RECURSOS Y MATERIALES:**

- Programa curricular de EBA para el ciclo avanzado

- Textos interdisciplinario educación básica alternativa Ciclo Avanzado - MINEDU.

- Portafolio de evidencias educación básica alternativa Ciclo Avanzado -MINEDU.

4.- **REFLEXIONES**

* ¿Qué avances y dificultades tuvieron los estudiantes? \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
* ¿Qué estrategias debo mejorar? \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
* Otras observaciones \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

PROF: Wilder Orosco Espinoza PROF: Victoria Silva Morales PROF: Clara Huamán Quispe PROF: Yvan Rodríguez Prada

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

VºBº Dirección

Dra. Maritza Boy Barreto

**LISTA DE COTEJO DE EDUCACIÓN PARA EL TRABAJO**

|  |  |
| --- | --- |
| **Competencia** | Gestiona proyectos de emprendimiento económico social |
| **Capacidad**  | Crea propuestas de valor. Trabaja cooperativamente para lograr objetivos y metas. Aplica habilidades técnicas Evalúa los resultados del proyecto de emprendimiento |
| **Desempeño**  | Formula el plan de costeo del producto o servicio a ofertar, teniendo en cuenta el costo unitario, precio de venta y punto de equilibrio, de tal forma que pueda definir con anticipación sus márgenes de ganancia y el precio de venta en su localidad. |
| **Tema** | “ Determinamos el costo unitario, precio de venta y punto de equilibrio del producto o servicio a ofertar en mi localidad “ |
| **GRADO** | 1RO - AVANZADO | **SECCIÓN** |   | **SEMANA**  |   **Nº 16** |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Nº DE ORNDEN** | **ESTUDIANTES** | Criterios de evaluación  |  **VALIDADCIÓN /PUNTAJE**  |
|  Determina el costo unitario del producto o servicio a ofertar. |  Determina el precio de venta del producto o servicio a ofertar. |  Determina el punto de equilibrio del producto o servicio a ofertar. |  Participa con responsabilidad en las diversas actividades. |
| **C** | **B** | **A** | **AD** | **C** | **B** | **A** | **AD** | **C** | **B** | **A** | **AD** | **C** | **B** | **A** | **AD** |  |
| 2 | 3 | 4 | 5 | 2 | 3 | 4 | 5 | 2 | 3 | 4 | 5 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| **01** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **02** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **03** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **04** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **05** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **06** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **07** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **08** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **09** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **10** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **11** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **12** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **13** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **14** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **15** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **16** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **17** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **18** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |