

SESIÓN N° 7: "Calculamos los costos, el precio y el punto de equilibrio de nuestro emprendimiento"

DATOS INFORMATIVOS

1. **DRE** : Lima Metropolitana
2. **UGEL** : 05
3. **Institución Educativa** : 166 "Karol Wojtyla"
4. **Área** : Educación para el Trabajo
5. **Grado y sección** : Cuarto "D" "E"
6. **Tiempo / Turno** : 90 minutos / Tarde – Mañana
7. **Directora** : Rossana Ponce Ponce
8. **Subdirector** : Hugo Álvarez Llanos
9. **Coordinadora Pedagógica** : Giovanna A. Diego Condor
10. **Docente** : Omar Mamani Rodriguez
11. **Fecha** : Del 21 de septiembre al 25 de setiembre de 2026

PROPÓSITO

Determina los costos, el precio de venta y el punto de equilibrio de su emprendimiento para analizar su viabilidad económica.

ENFOQUE TRANSVERSAL

ENFOQUE TRANSVERSAL	VALOR	ACTITUD	ACCIÓN OBSERVABLE
Búsqueda de la excelencia	Superación personal	Disposición para adquirir cualidades que mejoren el propio desempeño.	Los estudiantes revisan sus cálculos, identifican errores y realizan mejoras en su presupuesto y propuesta económica.
Orientación al bien común	Responsabilidad	Disposición para valorar y proteger los bienes y recursos compartidos.	Los estudiantes utilizan responsablemente los recursos disponibles y toman decisiones económicas considerando las necesidades de sus usuarios.

PRODUCTO

Presupuesto del emprendimiento, determinación del precio de venta y cálculo del punto de equilibrio.

MOMENTO	SECUENCIA DE ACTIVIDADES	RECURSO	TIEMPO
INICIO	Dinámica: "¿Cuánto cuesta realmente?" El docente presenta un producto sencillo y pregunta: • ¿Cuánto creen que cuesta producirlo? • ¿A cuánto debería venderse? • ¿Qué gastos debemos considerar antes de colocar un precio? Se recogen las respuestas y se introduce la diferencia entre costo, precio y ganancia. Conflicto cognitivo: Si fabricar un producto cuesta S/ 10, ¿podemos venderlo a S/ 8? ¿Qué ocurriría con nuestro emprendimiento? Se presenta el propósito de la sesión.	Imagen o ejemplo de producto Pizarra Calculadora	15 min.
DESARROLLO	ACTIVIDAD 1: "Descubrimos cuánto cuesta nuestro emprendimiento" El docente explica los principales elementos que deben considerarse: ✓ Materiales e insumos. ✓ Herramientas o recursos. ✓ Mano de obra, cuando corresponda. ✓ Otros gastos necesarios. Se diferencia entre: Costos fijos: permanecen relativamente constantes aunque se produzca o venda más o menos.	Ficha de costos Plantilla de presupuesto Calculadora Pizarra Ejemplo desarrollado	55 min.

	Costos variables: cambian según la cantidad de productos elaborados o servicios realizados. Los equipos identifican los costos de su propio emprendimiento. ACTIVIDAD 2: “Armamos nuestro presupuesto” Cada equipo completa una tabla: Concepto – Cantidad – Costo unitario – Costo total Luego suman los costos para determinar cuánto necesitan invertir. Reto: “Descubre cuánto dinero necesitas para poner en marcha tu emprendimiento”. ACTIVIDAD 3: “¿A cuánto debemos vender?” Cada equipo analiza sus costos y establece un precio de venta razonable. Se plantea una fórmula sencilla: Precio de venta = Costo por unidad + Ganancia deseada Los estudiantes calculan el precio de su producto o servicio. ACTIVIDAD 4: “Llegamos al punto de equilibrio” El docente explica: Punto de equilibrio: cantidad de productos o servicios que se deben vender o realizar para recuperar los costos, sin obtener pérdida ni ganancia. Se presenta la fórmula: Punto de equilibrio = Costos fijos ÷ (Precio de venta unitario – Costo variable unitario) Ejemplo: Costos fijos: S/ 100 Precio de venta: S/ 20 Costo variable por unidad: S/ 10 $PE = 100 \div (20 - 10)$ PE = 10 unidades Esto significa que debe vender 10 unidades para recuperar sus costos. A partir de la unidad 11, manteniendo los mismos supuestos, comenzaría a generar ganancia. Cada equipo aplica el procedimiento a su emprendimiento.		
CIERRE	Reflexión: ¿Qué diferencia existe entre costo y precio? ¿Por qué debemos conocer nuestros costos antes de fijar un precio? ¿Qué significa alcanzar el punto de equilibrio? ¿Nuestro emprendimiento puede ser viable económicamente? Metacognición: Hoy aprendí: _____ Lo que más me ayudó fue: _____ Debo mejorar: _____ Compromiso: Cada equipo revisa sus cálculos y corrige posibles errores antes de la presentación final.	Diálogo Ficha desarrollada	20 min.

CRITERIOS DE EVALUACIÓN

- ✓ Identifica los costos necesarios para desarrollar su producto o servicio. ✓ Diferencia costos fijos y costos variables.
- ✓ Organiza correctamente la información en un presupuesto. ✓ Calcula el costo total de su propuesta.
- ✓ Establece un precio de venta considerando sus costos y una ganancia razonable.
- ✓ Aplica correctamente la fórmula del punto de equilibrio. ✓ Interpreta qué significa el resultado obtenido.
- ✓ Analiza la viabilidad económica de su emprendimiento. ✓ Trabaja responsablemente con su equipo.

EVIDENCIA DE LA SESIÓN

Ficha de presupuesto del emprendimiento con costos, precio de venta y punto de equilibrio correctamente calculados e interpretados.

INSTRUMENTO

Lista de cotejo.

