

SESIÓN DE APRENDIZAJE N° 06: HABILIDADES DE EMPRENDIMIENTO

I. DATOS INFORMATIVOS

UGEL: 04

INSTITUCIÓN EDUCATIVA: Santiago Antúnez de Mayolo

ÁREA CURRICULAR: Educación para el Trabajo (EPT)

PROGRAMA FORMATIVO: Especialidad Técnica de Estética Personal

MÓDULO FORMATIVO: Técnicas de Barbería, Corte de Cabello y Tinturación Capilar

GRADO Y SECCIÓN: 5.° "A" - "D"

UNIDAD DIDÁCTICA N° 03: "COLOR Y CREATIVIDAD SIN LÍMITES: INNOVAMOS LOOKS QUE INSPIRAN"

DURACIÓN: 03 Horas pedagógicas (135 minutos)

MÉTODO DIDÁCTICO: Método instructivo de 4 pasos (Preparar, Demostrar, Aplicar, Comprobar)

DOCENTE: Gloria Choquecahua B.

FECHA: 06-08/10/26 / 08-09/10/26

TÍTULO DE LA SESIÓN: "EMPRENDIMIENTO JUVENIL: DE LA IDEA DE NEGOCIO AL PLAN FINANCIERO BÁSICO"

PROPÓSITO DE APRENDIZAJE:

Comprenden la importancia de estructurar un plan financiero básico para viabilizar una idea de negocio en Estética Personal, determinando costos fijos, costos variables, precio de venta unitario y calculando el punto de equilibrio como base de la sostenibilidad de su emprendimiento.

COMPETENCIAS Y CAPACIDADES DEL ÁREA	CRITERIOS DE EVALUACIÓN	EVIDENCIAS DEL APRENDIZAJE
Gestiona proyectos de emprendimiento económico o social <i>Crea propuesta de valor.</i> <i>Aplica habilidades técnicas.</i> <i>Trabaja cooperativamente para alcanzar objetivos y metas.</i> <i>Evalúa los resultados del proyecto de emprendimiento.</i>	Diferencia con claridad los costos fijos de los costos variables en servicios de estética capilar. Calcula el costo variable unitario de insumos y fija un precio de venta rentable y competitivo. Aplica la fórmula del punto de equilibrio para determinar la cantidad mínima de servicios al mes. Sustenta la viabilidad financiera de su idea de negocio ante el aula.	Ficha de Trabajo Técnico: "Estructura Financiera y Punto de Equilibrio de mi Servicio Estético", elaborada por equipos con proyecciones de costos, margen de ganancia y análisis de sostenibilidad de su idea de negocio.

II. SITUACIÓN SIGNIFICATIVA

En la Institución Educativa Santiago Antúnez de Mayolo, los estudiantes de 5.° grado de la especialidad técnica de Estética Personal están próximos a culminar la educación secundaria y poseen habilidades técnicas destacadas en barbería, colorimetría, ondulación y tratamientos capilares. Muchos de ellos planean iniciar pequeños emprendimientos independientes o servicios a domicilio. Sin embargo, al dialogar sobre sus proyectos, se evidencia que la mayoría fija los precios de sus servicios de manera empírica, cobrando únicamente "lo que cobra el salón vecino" o calculando al ojo el costo de los tintes o champús, sin tomar en cuenta los costos fijos (pasajes, desgaste de tijeras/máquinas, publicidad digital, desinfectantes) ni el margen real de contribución. Esta falta de educación financiera provoca que, aunque tengan clientes frecuentes, se queden sin capital para reponer insumos o perciban que su trabajo "no rinde ganancias".

Frente a esta situación, surge la necesidad de formular un plan financiero básico que respalde sus habilidades técnicas.

¿Cómo podemos estructurar un plan financiero básico para nuestros servicios de estética personal que nos permita calcular con exactitud los costos, fijar precios rentables y saber cuántos servicios debemos atender como mínimo para no quebrar y generar ganancias reales?

III. DESARROLLO DE LOS PROCESOS DIDÁCTICOS DE LA SESIÓN (MÉTODO DE 4 PASOS)

Proceso Didáctico	Tiempo	Actividad del Docente	Actividad del Estudiante
PREPARAR	20 min	INICIO / MOTIVACIÓN: La docente saluda a los estudiantes y presenta dos casos en imágenes/papelógrafo: Caso A: Una técnica en estética que atiende muchas clientas, pero al final del mes no tiene dinero para reponer tintes ni tijeras. Caso B: Un emprendedor de barbería que calcula exactamente sus costos y margen, logrando equipar su salón. • Plantea la interrogante: <i>¿Por qué un negocio con muchos clientes puede quebrar si no calcula bien sus costos?</i> RECUPERACIÓN DE SABERES PREVIOS: • Realiza preguntas guiadas: <i>¿Qué gastos haces antes de atender a un cliente?</i> <i>¿Qué insumos se acaban con cada servicio y qué cosas se pagan todos los meses sin importar cuántos clientes vengan?</i> CONFLICTO COGNITIVO: • Plantea el reto: <i>Si cobras S/ 40 por un corte y gastas S/ 10 en insumos, ¿esos S/ 30 son tu ganancia real neta? ¿Qué otros gastos no estás viendo?</i> PROPÓSITO: • Comunica la meta de la sesión: <i>"Aprenderemos a transformar nuestra idea de negocio en estética en un plan financiero básico, clasificando costos fijos y variables, fijando precios y calculando el punto de equilibrio para que nuestro proyecto sea rentable y sostenible."</i>	• Observan y analizan los casos presentados sobre las dos experiencias de emprendimiento. • Participan activamente respondiendo las preguntas de saberes previos con base en sus prácticas de taller o experiencias familiares. • Dialogan sobre el conflicto cognitivo e identifican los posibles "gastos invisibles" de un salón de belleza. • Toman conocimiento del propósito de la sesión y de los criterios de evaluación. • Se organizan en equipos de trabajo colaborativo (4 integrantes) para el desarrollo de la sesión.

DEMOSTRAR	35 min	DESARROLLO Y MODELADO PRÁCTICO: • Explica y modela en la pizarra con un caso real de la especialidad (ej. <i>Servicio de Coloración y Tinturación Capilar</i>): • Clasificación de Costos: Costos Fijos (CF): Alquiler o espacio, plan móvil/internet para citas, movilidad mensual, mantenimiento y afilado de herramientas. • Costos Variables (CV): Tinte en crema, peróxido/oxigenta, guantes de nitrilo, toallas y capas descartables, champú post-color. • Modelado del Costo Variable Unitario (CVU): Demuestra el costeo por porción (ej. medio tubo de tinte de 60 g = S/ 9.00; 90 ml de oxigenta = S/ 3.50; descartables = S/ 2.50 CVU = S/ 15.00). • Fijación del Precio de Venta Unitario (PVU): Explica el margen de contribución: Margen = PVU - CVU. • Modelado del Punto de Equilibrio (PE): Demuestra la fórmula y resuelve en la pizarra: $\frac{\text{PE (servicios)}}{\text{Precio de Venta (PVU) - Costo Variable Unitario (CVU)}} = \frac{\text{Costos Fijos Totales (CF)}}{\text{Precio de Venta (PVU) - Costo Variable Unitario (CVU)}}$ Si los CF son S/ 250, el PVU es S/ 40 y el CVU es S/ 15: $\text{PE} = \frac{250}{40 - 15} = \frac{250}{25} = 10 \text{ servicios al mes}$ Explica que a partir del cliente 11 se obtiene ganancia neta.	• Prestan atención a la explicación y a la demostración paso a paso en la pizarra. • Toman notas en sus cuadernos sobre las fórmulas y la clasificación de costos. • Analizan el cálculo por porciones y gramajes de insumos químicos cosméticos. • Formulan preguntas para aclarar dudas sobre cómo distribuir los gastos fijos del hogar o taller. • Interpretan junto con la docente el significado del resultado del Punto de Equilibrio.
APLICAR	55 min	ACOMPAÑAMIENTO Y TRABAJO EN EQUIPO: • Entrega la ficha técnica: "<i>Construyendo el Plan Financiero de mi Emprendimiento Estético</i>". • Da las pautas para que cada equipo elija una idea de negocio del taller (Barbería, Colorimetría u Ondulación permanente).	• Trabajan de manera colaborativa en sus equipos. • Seleccionan el servicio técnico a costear (ej. ondulación permanente, perfilado de barba o balayage). • Desglosan los costos variables unitarios calculando el gasto exacto por cliente.

		• Monitorea el trabajo en equipo y realiza retroalimentación formativa por descubrimiento: <i>¿Están considerando la cantidad exacta de producto que usan por cliente?</i> <i>¿Qué gastos fijos mensuales asumirá su emprendimiento?</i> <i>¿El precio fijado cubre los costos y es competitivo en nuestra zona de Carabayllo?</i> • Supervisa la aplicación correcta de la fórmula del Punto de Equilibrio y la interpretación del valor numérico. • Organiza la ronda de socialización de resultados entre equipos.	• Calculan sus costos fijos mensuales (pasajes, publicidad, mantenimiento). • Asignan el precio de venta (PVU) y calculan matemáticamente su punto de equilibrio. • Redactan la interpretación: cuántos servicios mínimos deben realizar para no tener pérdidas. • Socializan y sustentan su plan financiero ante el pleno del aula, recibiendo sugerencias de sus pares.
COMPROBAR	25 min	EVALUACIÓN, RETROALIMENTACIÓN Y METACOGNICIÓN: • Aplica un reto individual de comprobación: <i>“Si tus costos fijos suben S/ 30 al mes, ¿cuántos clientes más tendrías que atender para no perder dinero?”</i> • Revisa y califica las fichas de trabajo aplicando la lista de cotejo. • Brinda retroalimentación colectiva destacando los aciertos y corrigiendo errores recurrentes en los cálculos. • Guía las preguntas de metacognición: <i>¿Qué sabías antes sobre costear un servicio?</i> <i>¿Qué aprendiste hoy sobre el punto de equilibrio?</i> <i>¿Cómo te ayudará este conocimiento al salir del colegio?</i>	• Desarrollan el reto de cálculo individual de forma autónoma para comprobar lo aprendido. • Entregan su ficha de actividades debidamente completada. • Participan en la reflexión final sobre la importancia de la disciplina financiera en los salones de belleza. • Responden individualmente las preguntas de metacognición en su ficha técnica. • Asumen el compromiso de aplicar estos cálculos en sus proyectos productivos y prácticas del taller.

IV. MATERIALES Y/O RECURSOS DIDÁCTICOS

Para el docente: Diapositivas, pizarra acrílica, plumones, lista referencial de precios de cosméticos e insumos profesionales de estética, calculadora.

Para el estudiante: Ficha de actividades, cuaderno de EPT, catálogos de insumos de barbería/tinturación, calculadoras, reglas y útiles de escritorio.

DOCENTE

SUBDIRECTORA

V. INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN (LISTA DE COTEJO)

Grado y Sección: 5. ° “ ____ ”

Fecha: _____

N°	Apellidos y Nombres	Criterio 1: Diferencia costos fijos y variables en servicios de estética.	Criterio 2: Determina el costo variable unitario considerando el rendimiento de insumos.	Criterio 3: Fija un precio de venta unitario competitivo y con margen de utilidad.	Criterio 4: Aplica la fórmula del punto de equilibrio e interpreta el resultado.	Criterio 5: Trabaja en equipo de forma proactiva y responsable.	Nivel de Logro (AD / A / B / C)
1							
2							
3							
4							
5							
6							
7							
8							
9							
10							
11							
12							
13							
14							
15							
16							
17							
18							
19							
20							



FICHA DE ACTIVIDADES: EDUCACIÓN FINANCIERA

I.E. SANTIAGO ANTÚNEZ DE MAYOLO — CARABAYLLO

Área: Educación para el Trabajo (EPT) | Especialidad: Estética Personal.
Habilidades de emprendimiento.



Grado y Sección: 5.º Sec. "_____" | Fecha: ____ / ____ / 2026

Estudiante(s): _____



Tema: Emprendimiento juvenil: de la idea de negocio al plan financiero básico.

Propósito:

Comprenden la importancia de estructurar un plan financiero básico para viabilizar una idea de negocio en Estética Personal, determinando costos fijos, costos variables, precio de venta unitario y calculando el punto de equilibrio como base de la sostenibilidad de su emprendimiento.

1 Actividad 1: El Caso de Estudio — ¿Qué le pasó a Camila?



Camila terminó la secundaria y decidió empezar su servicio de coloración y ondulación a domicilio. Compró un kit inicial de insumos por S/ 150. Cobró S/ 30 por cada atención y atendió a 5 clientes en su primera semana (ingreso total: S/ 150). Al revisar su billetera, se dio cuenta de que no le sobró dinero para su pasaje de la siguiente semana ni para reponer los tintes que se le agotaron.

Responde en equipo:

1. ¿Por qué Camila se quedó sin capital si atendió a todas sus clientes y cobró por su trabajo?

2. Menciona dos gastos "invisibles" que Camila no consideró al cobrar S/ 30:

- Gasto 1: _____

- Gasto 2: _____

2 Actividad 2: Laboratorio de Clasificación de Costos en Estética



Clasifica los siguientes elementos marcando con una equis (X) según corresponda:
Costo Fijo (CF) o Costo Variable (CV).

Elemento / Recurso de Estética Personal	Costo Fijo (CF)	Costo Variable (CV)	¿Por qué?
1. Tubo de tinte capilar y crema reveladora (oxigena)	☐	☐	_____
2. Plan de internet y recargas para agendar citas	☐	☐	_____
3. Par de guantes de nitrilo y toalla descartable	☐	☐	_____
4. Mantenimiento y afilado de tijeras y navajas	☐	☐	_____
5. Ampolleta de tratamiento nutritivo post-decoloración	☐	☐	_____
6. Pasajes/Movilidad fija mensual para visitas a domicilio	☐	☐	_____

3

Actividad 3: Diseña la Estructura Financiera de tu Emprendimiento

Selecciona un servicio técnico de su especialidad (ej. Balayage, Ondulación permanente, Barbería clásica con diseño, o Tratamiento reconstructivo de keratina):



Nombre de nuestro emprendimiento: _____

Servicio elegido: _____

Paso A: Costos Variables Unitarios (Por cada atención)

Calcula el gasto exacto de insumos para realizar un solo servicio:

Insumo / Material descartable	Cantidad exacta por servicio	Costo en Soles (S/)
1. _____	_____	S/ _____
2. _____	_____	S/ _____
3. _____	_____	S/ _____
4. _____	_____	S/ _____
TOTAL COSTO VARIABLE UNITARIO (CVU)	—	S/ _____

Paso B: Costos Fijos Mensuales (Lo que pagas sí o sí al mes)

- Plan móvil/redes para marketing: S/ _____
- Movilidad mensual presupuestada: S/ _____
- Mantenimiento de herramientas y desinfección: S/ _____

TOTAL COSTOS FIJOS DEL MES (CF): S/ _____



4

Actividad 4: Fijación de Precio y Punto de Equilibrio (PE)

1

Fijemos el Precio de Venta Unitario (PVU):

- Nuestro precio al público por este servicio será: $PVU = S/$ _____
- Margen de contribución por servicio: $(PVU - CVU) = S/$ _____



2

Cálculo del Punto de Equilibrio (PE):

Punto de Equilibrio (Cantidad de servicios al mes) = $\frac{\text{Costos Fijos Totales (CF)}}{PVU - CVU}$

$PE = \frac{S/}{S/} =$ _____ servicios al mes



Interpretación para el equipo:

"Para no ganar ni perder dinero durante el mes, debemos realizar como mínimo _____ atenciones. A partir del servicio número _____ comenzaremos a generar ganancias netas para nuestro emprendimiento."



Autoevaluación del Emprendedor Mayolino

Criterio	¿Lo logré!	En proceso	¿Qué puedo mejorar?
Identifico con claridad la diferencia entre costos fijos y variables en estética.	☐	☐	_____
Calculé el costo unitario de insumos sin olvidar los materiales desechables.	☐	☐	_____
Determiné el número mínimo de servicios necesarios para cubrir los costos.	☐	☐	_____