

# Innovación Financiera para Emprendedores: Costos, Precios y Viabilidad sin Complicaciones

*Economía, Administración & Contaduría | Economía | Design Thinking*

## Descripción

Este plan de clase está diseñado para que los estudiantes universitarios que se adentran en el mundo del emprendimiento aprendan a identificar y diferenciar adecuadamente sus costos de producción y operación. A través de herramientas simples y prácticas, podrán fijar precios estratégicos, determinar su punto de equilibrio y evaluar la viabilidad financiera básica de su negocio sin necesidad de usar fórmulas complejas. La relevancia de esta sesión radica en que el éxito de un emprendimiento depende en gran medida de una gestión financiera clara y accesible, que permita a los emprendedores tomar decisiones acertadas y sostenibles. Mediante el enfoque de Design Thinking, los estudiantes construirán conocimiento de forma activa y colaborativa, conectando la teoría con situaciones reales que podrían enfrentar al poner en marcha sus proyectos. Además, esta sesión proporciona competencias clave para que los futuros administradores y economistas tengan un manejo práctico y orientado al usuario en la gestión de sus iniciativas empresariales.

## Objetivos de Aprendizaje

- Identificar y diferenciar los costos de producción y costos de operación en un emprendimiento.
- Aplicar herramientas operativas simples para la fijación estratégica de precios.
- Determinar el punto de equilibrio de un negocio sin uso de fórmulas complejas.
- Evaluar la viabilidad financiera básica de un emprendimiento usando métodos prácticos.
- Colaborar en la creación de soluciones innovadoras centradas en la rentabilidad y sostenibilidad del negocio.

## Recursos Necesarios

- Hojas impresas con casos prácticos simplificados (1 por estudiante).
- Cartulinas o pizarras pequeñas para grupos (1 por grupo).
- Marcadores de colores (varios por grupo).
- Calculadoras básicas o aplicación de calculadora en smartphone.
- Proyector para mostrar diapositivas con guía visual de la sesión.
- Plantillas impresas para registro de costos, precios y punto de equilibrio.
- Timer o reloj visible para control de tiempos.
- Material digital: presentación en PowerPoint o PDF con esquema de Design Thinking y ejemplos.

## Requisitos Previos

- Conocimientos básicos de conceptos económicos elementales (costos, ingresos, utilidad).
- Familiaridad previa con emprendimiento o gestión de pequeños negocios (puede ser teórica o práctica).
- Habilidades básicas para trabajar en equipo y comunicación oral.
- Experiencia mínima en manejo de calculadora o herramientas digitales simples.

## Actividades

### Fase de Inicio

**Tiempo estimado:** 10 minutos

#### Propósito de la sesión

**Docente:** Explica que en esta sesión se aprenderá a reconocer los costos que enfrenta un emprendimiento, cómo fijar precios adecuados y evaluar la viabilidad financiera sin complicaciones matemáticas, lo cual es fundamental para la supervivencia y éxito de cualquier negocio.

**Estudiantes:** Escuchan atentamente y se preparan para participar activamente.

#### Activación de conocimientos previos

- **Docente:** Plantea la pregunta: “¿Qué costos creen que tiene un emprendimiento para funcionar? Den ejemplos de costos que conocen o hayan escuchado.”
- **Estudiantes:** Responden en voz alta o en chat (según modalidad) y el docente anota brevemente ideas clave en la pizarra para luego relacionarlas con la clase.

#### Motivación y enganche

- **Docente:** Presenta un dato curioso: “Más del 60% de los emprendimientos fracasan porque no conocen bien sus costos ni establecen precios adecuados. Hoy aprenderemos a evitar ese error.”
- **Estudiantes:** Reflexionan sobre la importancia del tema y se motivan a participar.

#### Contextualización

- **Docente:** Relaciona el tema con la vida cotidiana de los estudiantes: “Si alguna vez pensaron en vender un producto o servicio, saber cuánto cuesta producirlo y qué precio poner es clave para no perder dinero.”
- **Estudiantes:** Conectan la sesión con sus intereses personales o proyectos actuales.

### Fase de Desarrollo

**Tiempo estimado:** 40 minutos

#### Presentación del contenido

**Docente:** Introduce brevemente la metodología Design Thinking para abordar el problema financiero del emprendimiento, enfatizando que se trabajará en fases de empatizar (con el negocio), definir (los costos), idear (precios), prototipar (simulación del punto de equilibrio) y evaluar (viabilidad).

### Actividad 1: Identificación y diferenciación de costos

- **Objetivo:** Identificar y diferenciar costos de producción y operación.
- **Instrucciones:**
  - El docente reparte una hoja con un caso sencillo de un emprendimiento (ejemplo: venta de artesanías).
  - En grupos de 3-4, los estudiantes listan los costos que consideran de producción (materiales, mano de obra directa) y los de operación (alquiler, electricidad, publicidad).
  - Luego, clasifican cada costo en las dos categorías y comentan por qué.
- **Organización:** Grupos de 3-4 estudiantes.
- **Producto:** Lista clasificada de costos en dos columnas.
- **Tiempo:** 12 minutos.
- **Rol docente:** Facilita el caso, observa discusiones, hace preguntas guía como “¿Por qué consideran este costo de producción y no de operación?”, “¿Qué impacto tiene cada tipo de costo en el precio final?”

### Actividad 2: Fijación estratégica de precios

- **Objetivo:** Aplicar herramientas operativas simples para fijar precios.
- **Instrucciones:**
  - El docente presenta una plantilla para calcular un precio base sumando costos y un porcentaje de ganancia deseada.
  - En grupos, usando los costos identificados, calculan un precio de venta estratégico sin fórmulas complejas, aplicando un margen sencillo (ejemplo: sumar 20% al costo total).
  - Discuten cómo cambiaría el precio si varían algunos costos o el margen.
- **Organización:** Mismos grupos de 3-4.
- **Producto:** Precio propuesto con justificación breve.
- **Tiempo:** 12 minutos.
- **Rol docente:** Apoya con ejemplos, clarifica dudas, pregunta “¿Qué pasaría si los costos suben un 10%? ¿Cómo afecta el precio?”

### Actividad 3: Determinación del punto de equilibrio y evaluación de viabilidad simple

- **Objetivo:** Determinar punto de equilibrio y evaluar viabilidad financiera básica.
- **Instrucciones:**
  - El docente explica el concepto de punto de equilibrio con un ejemplo gráfico sencillo, evitando fórmulas complejas.

- Los grupos reciben una plantilla visual donde colocan costos fijos totales, precio unitario y costos variables unitarios para estimar el volumen mínimo de ventas.
- Discuten si su emprendimiento sería viable según ese punto de equilibrio y qué decisiones tomarían.
- **Organización:** Grupos de 3-4.
- **Producto:** Estimación gráfica o numérica del punto de equilibrio y conclusión de viabilidad.
- **Tiempo:** 14 minutos.
- **Rol docente:** Acompaña el análisis, guía con preguntas “¿Qué sucede si vendemos menos que el punto de equilibrio?”, “¿Cómo podemos bajar los costos para mejorar la viabilidad?”

## Diferenciación

- **Para estudiantes avanzados o que terminan antes:** Se les invita a proponer estrategias para reducir costos o mejorar precios, incentivando la innovación.
- **Para estudiantes que requieren más apoyo:** Se les ofrece ayuda individual o en pequeños subgrupos para entender mejor los conceptos con ejemplos adicionales y explicaciones sencillas.

## Transiciones

El docente conecta cada actividad resaltando cómo la identificación de costos es base para fijar precios, y cómo ambos elementos permiten determinar la viabilidad financiera, creando un flujo lógico y coherente.

## Fase de Cierre

**Tiempo estimado:** 10 minutos

## Síntesis

- **Actividad:** Cada estudiante escribe en una tarjeta o papel tres ideas clave que aprendió sobre costos, precios y viabilidad.
- **Docente:** Solicita compartir algunas ideas en plenaria para reforzar aprendizajes.

## Reflexión metacognitiva

- ¿Cómo identificaron y clasificaron los costos de manera diferente a lo que imaginaban al inicio?
- ¿Qué importancia tiene fijar precios estratégicos para un emprendimiento?
- ¿Cómo usarán el concepto de punto de equilibrio para tomar decisiones en un negocio real?

## Retroalimentación

**Docente:** Proporciona comentarios inmediatos sobre el trabajo en grupo, resaltando aciertos y sugiriendo mejoras, enfatizando la aplicabilidad práctica de las herramientas aprendidas.

## Transferencia

**Docente:** Invita a los estudiantes a aplicar estas herramientas en proyectos personales o futuros emprendimientos, preparando el terreno para profundizar en evaluación financiera avanzada en próximas sesiones.

### **Tarea o reto**

Los estudiantes deberán elaborar un pequeño diagnóstico financiero de un emprendimiento real o hipotético que elijan, aplicando la identificación de costos, fijación de precio y punto de equilibrio, para presentar en la próxima clase.

## **Evaluación**

### **Tipo de evaluación:**

- Diagnóstica: Activación de conocimientos previos al inicio de la sesión.
- Formativa: Durante las actividades de desarrollo, mediante observación directa y guía de discusión.
- Sumativa: En la fase de cierre mediante la síntesis escrita y la reflexión metacognitiva.

### **Criterios de evaluación:**

- Capacidad para identificar y clasificar correctamente costos de producción y operación.
- Aplicación adecuada de herramientas simples para la fijación de precios estratégicos.
- Determinación coherente del punto de equilibrio en contextos sencillos.
- Evaluación crítica de la viabilidad financiera basada en herramientas aprendidas.
- Participación activa y colaboración en actividades grupales de Design Thinking.

### **Instrumentos sugeridos:**

- Lista de cotejo para observación directa durante actividades grupales.
- Rúbrica para evaluar el producto final de actividades (listas, cálculos y reflexiones).
- Autoevaluación y coevaluación breve al final de la sesión.

### **Evidencias de aprendizaje:**

- Listas clasificadas de costos elaboradas en grupo.
- Plantillas de fijación de precios con cálculo del margen.
- Estimación visual o numérica del punto de equilibrio.
- Respuestas escritas en la síntesis y reflexión metacognitiva.