Trabajo Practico N16

Objetivo general

Comprender y aplicar los conceptos de costos, precio de venta y punto de equilibrio, mediante el análisis y desarrollo del proceso productivo de su propio emprendimiento escolar.

Objetivos específicos

- Identificar los recursos materiales, humanos y técnicos necesarios para producir un bien o servicio.
- Clasificar los costos fijos y variables del emprendimiento.
- Calcular el costo total y el precio de venta de sus productos.
- Elaborar el gráfico del punto de equilibrio.
- Analizar la rentabilidad del proyecto (ganancias o pérdidas esperadas).

Consigna general

Cada grupo deberá **investigar, describir y analizar el proceso de producción** de su producto o servicio, utilizando la siguiente guía de trabajo:

Guía de Trabajo

1. Proceso de realización del producto

- Describir las **máquinas, herramientas y materiales** utilizados.
- Indicar la **mano de obra** (miembros del grupo) y especificar el **rol o función** de cada integrante.
- Determinar la **vida útil o duración** de cada elemento del proceso productivo (ejemplo: maquinaria, herramientas, insumos).

2. Suministros consumidos

- Identificar los **recursos y servicios** que se utilizan: electricidad, agua, gas, internet, etc.
- Estimar el consumo promedio mensual o por unidad de producto.

3. Costos fijos y variables

- Elaborar una **tabla comparativa** con los costos fijos y variables de su emprendimiento
- Explicar brevemente cómo identificaron cada tipo de costo.

4. Costo total

- Calcular el **costo total de producción** (suma de los costos fijos + variables).
- Representar los datos en un **cuadro o gráfico**.

5. Precio de venta

- Aplicar la **fórmula del precio de venta** (incluyendo el margen de ganancia).
- Justificar el margen elegido (por qué ese porcentaje, en base al mercado o competencia).

6. Punto de equilibrio

- Calcular el **punto de equilibrio** usando la fórmula del documento.
- Representarlo en una **gráfica** (puede ser a mano o en Excel).
  - Eje X: Unidades vendidas
  - Eje Y: Costos e Ingresos
  - Indicar con claridad el punto donde se igualan ingresos y costos totales.

7. Conclusión

- Analizar los resultados obtenidos:
  - ¿Qué cantidad deben vender para no tener pérdidas?
  - ¿Cuál sería su margen de ganancia por unidad?
  - ¿Es rentable su emprendimiento?
  - ¿Qué estrategias podrían aplicar para mejorar la rentabilidad?