



Coordinación académica
Luz María Castro Mussot
Isidoro del Camino Ramos

Autoría
Olga Pliego Ramírez
Judith Leal Arce

Coordinación gráfica y cuidado de la edición
Greta Sánchez Muñoz

Revisión editorial
Marcela Zubieta
Eliseo Brena Becerril
Águeda Saavedra

Diseño gráfico
Alejandro Aguilera Velasco
Claudia Rocha Valverde

Ilustración
Felipe de la Torre

Ilustración de portada
Enrique Torralba

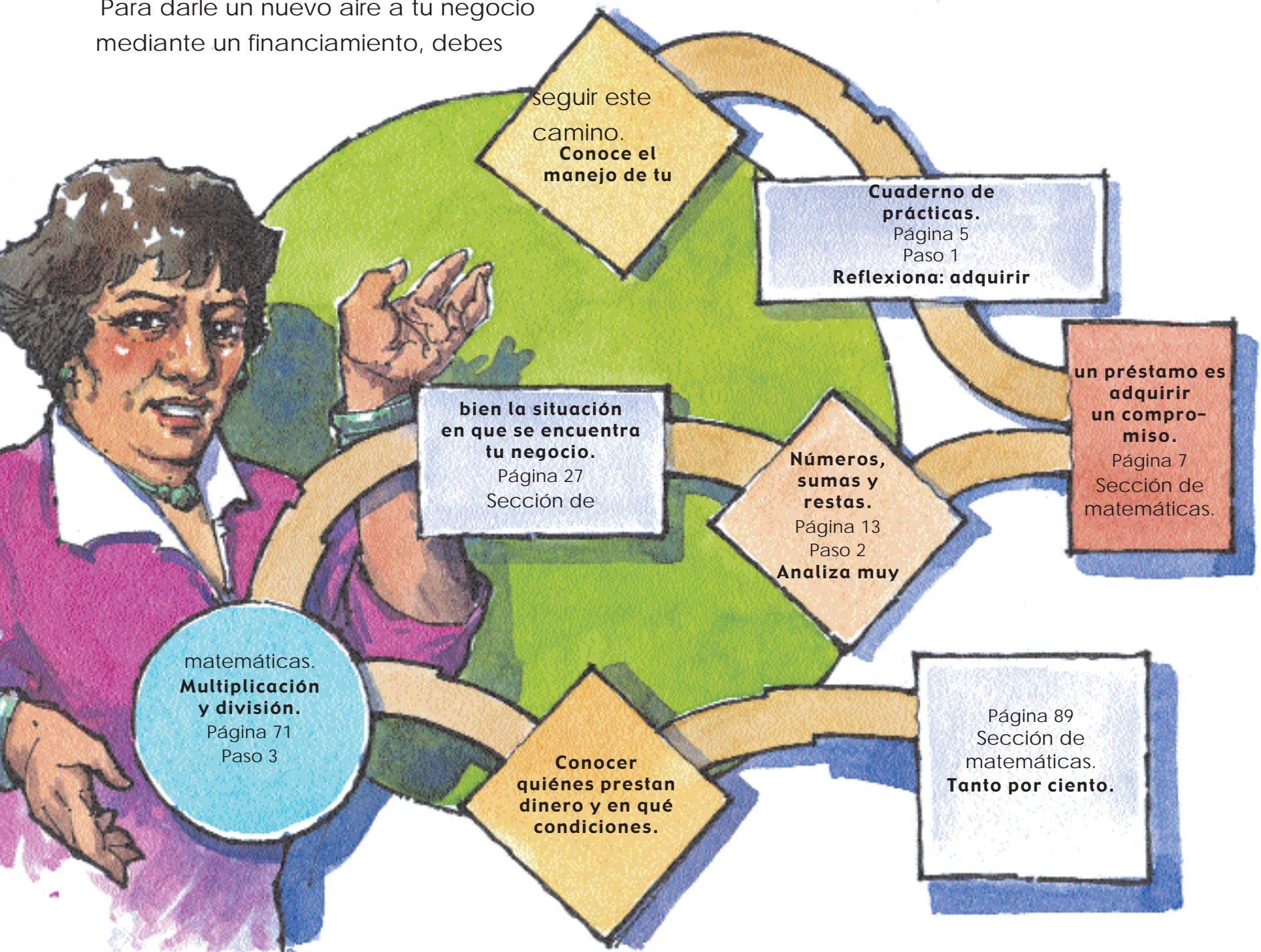
Agradecemos la colaboración de la Caja Libertad, la Cooperativa de Ahorro y Préstamo, la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (CONDUSEF) y el Sistema de Financiamiento para el Desarrollo del Estado (SIFIDE).

El crédito para tu negocio. Cuaderno de prácticas. D.R. © Instituto Nacional para la Educación de los Adultos, INEA. Francisco Márquez 160, Col. Condesa, México, D.F., C.P. 06140. Versión de prueba 2005.
Esta obra es propiedad intelectual de sus autoras y los derechos de publicación han sido transferidos legalmente al INEA. Prohibida su reproducción parcial o total por cualquier medio, sin autorización escrita de su legítimo titular de derechos.

ISBN Obra completa, Modelo Educación para la Vida y el Trabajo: 970-23-0274-9
ISBN El crédito para tu negocio. Cuaderno de prácticas: 970-23-0584-5

Impreso en México.

Para darle un nuevo aire a tu negocio
mediante un financiamiento, debes



Conoce el manejo de tu Cuaderno de prácticas

En este material encontrarás una serie de actividades que debes aplicar en tu actividad comercial, y que te guiarán en tu investigación para saber si tu negocio requiere financiamiento; de ser así, en qué y cuánto debes invertir, y los tipos de interés e institución financiera convenientes. También conocerás sobre la administración adecuada como un medio para lograr el ahorro, una opción para autofinanciamiento de manera planeada.

Para lograrlo, en este cuaderno encontrarás dos apoyos:

Los cuatro pasos con sus actividades correspondientes. Realízalas con cuidado y al hacerlo, ten presente las vivencias de los comerciantes de San Luis Potosí, personajes de la historia del Libro del adulto. Reflexionar sobre lo que piensan y sienten, te será de gran ayuda.

Las secciones de matemáticas. Si necesitas fortalecer el manejo de operaciones en las que se use la suma, resta, multiplicación, división y cálculo de los porcentajes, practícalas en esta



serie de apartados que se alternan con los pasos. Pero si tú ya dominas estas operaciones, no estudies las secciones de matemáticas.

Reflexiona:
adquirir un préstamo
es adquirir un



compromiso



Antes de adquirir un crédito, ¡cuidado!

Primero reflexiona sobre el compromiso de obtener un crédito y pagarlo; para ello necesitas asumir actitudes responsables en la planeación de tareas. Leer la historia siguiente te será de utilidad, después contesta las preguntas.

Él es don Pedro, tiene una panadería en la que el promedio mensual de venta es de 15 000 pesos. De esa cantidad, ocupa 4 800 pesos en la compra de materia prima y el pago de servicios, y 1 200 pesos en el salario del ayudante. Los 9 000 pesos restantes los utiliza en gastos de la familia, ya que tiene esposa y dos hijos, uno de ellos en edad escolar. El mobiliario de la panadería tiene fuertes rezagos, el horno es muy antiguo y ya funciona mal, el mostrador se encuentra deteriorado y urge sustituirlo porque da mal aspecto.

Un buen día, al establecimiento de don Pedro llegó un vendedor y le ofreció: anaqueles, mostradores y un horno nuevo que mucho lo emocionó. Con entusiasmo, decidió que ya era

el momento de estrenar un mostrador y un horno de 10 000 pesos, pero como no tenía dinero ahorrado, pidió prestada esta cantidad, a pagar en cinco abonos fijos mensuales de 2 080 pesos,



que incluían intereses.

Cuando don Pedro recibió el crédito, lo primero que hizo fue premiarse con el "gustito" de

comprarse un nuevo equipo de sonido, un minicomponente al que ya le había echado el ojo. Aquella esplendidez le costó 1 000 pesos. Con el dinero que le quedó hizo un gasto médico inesperado y a duras penas pudo completar para comprar el horno.

Pasó un mes y llegó la fecha de dar el primer pago, lo cual no resultó fácil, pues para ello don Pedro tuvo que tomar del dinero destinado para la compra de materia prima y de los gastos familiares. Llegado el momento de la segunda mensualidad, decidió no pagarla y utilizar ese dinero para comprar materia prima para hacer mucho pan y así aumentar sus ventas para ganar más dinero.

Don Pedro hizo más pan, pero sus ventas desafortunadamente no aumentaron. A este frac-

so se sumaron los intereses moratorios de la deuda. Cuando llegó la tercera mensualidad, tampoco pudo pagar. Como resultado, lo que pensaba pagar en cinco meses se convirtió en una penosa carga que duró un año y el horno salió mucho más caro de lo que don Pedro imaginó.

Com...debi...actuar don Pedro para cumplir con su compromiso en el tiempo programado?

.....

.....

Imag...nate en el lugar de don Pedro,...c...mo le hubieras hecho para pagar ese cr...dito?...qu...gastos hubieras reducido y en cu...nto?

.....

.....

.....

.....





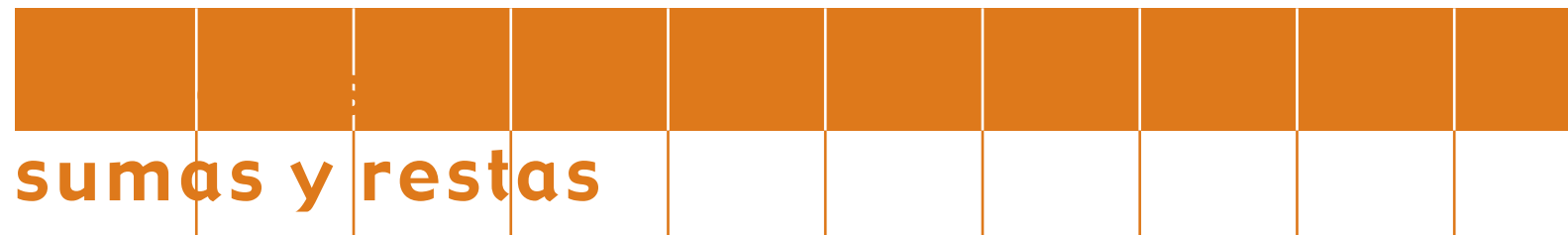
¿Qué consecuencias pudo tener para don Pedro, su familia y el negocio, la reducción de los gastos que mencionaste?

Regresa a la página 12 del Libro del adulto y lee “Del sueño se puede pasar a una pesadilla”; conoce a todos los personajes de la historia y su discusión acerca de los riesgos y precauciones que se deben



tener al conseguir
un crédito, así como

lo importante que es llevar las cuentas del negocio.



Números

Te presentamos los números:

Uno

Dos

Tres

Cuatro

Cinco

Seis

Siete

Ocho

Nueve

Cero

Con estos números podemos escribir y hacer todas las combinaciones posibles, desde anotar nuestra fecha de nacimiento hasta los pagos y compras de mercancía del negocio y las ventas del día. Podemos usar los números en las actividades diarias, así como para realizar sumas, restas, multiplicaciones y divisiones, de acuerdo con nuestras necesidades.

Con el dinero podemos también representar números, así con una moneda de \$10 y una moneda de \$1 formamos \$11. Ejercitemos.

Combinamos	1	moneda de \$10 con	1	de \$1 y nos da	11 pesos.
Combinamos	1	moneda de \$10 con	2	de \$1 y nos da	12 pesos.
Combinamos	_____	moneda de \$10 con	_____	de \$1 y nos da	_____.
Combinamos	_____	moneda de \$10 con	_____	de \$1 y nos da	_____.
Combinamos	_____	moneda de \$10 con	_____	de \$1 y nos da	_____.
Combinamos	_____	moneda de \$10 con	_____	de \$1 y nos da	_____.
Combinamos	_____	moneda de \$10 con	_____	de \$1 y nos da	_____.
Combinamos	_____	moneda de \$10 con	_____	de \$1 y nos da	_____.
Combinamos	2	monedas de \$10 con	1	de \$1 y nos da	21 pesos.

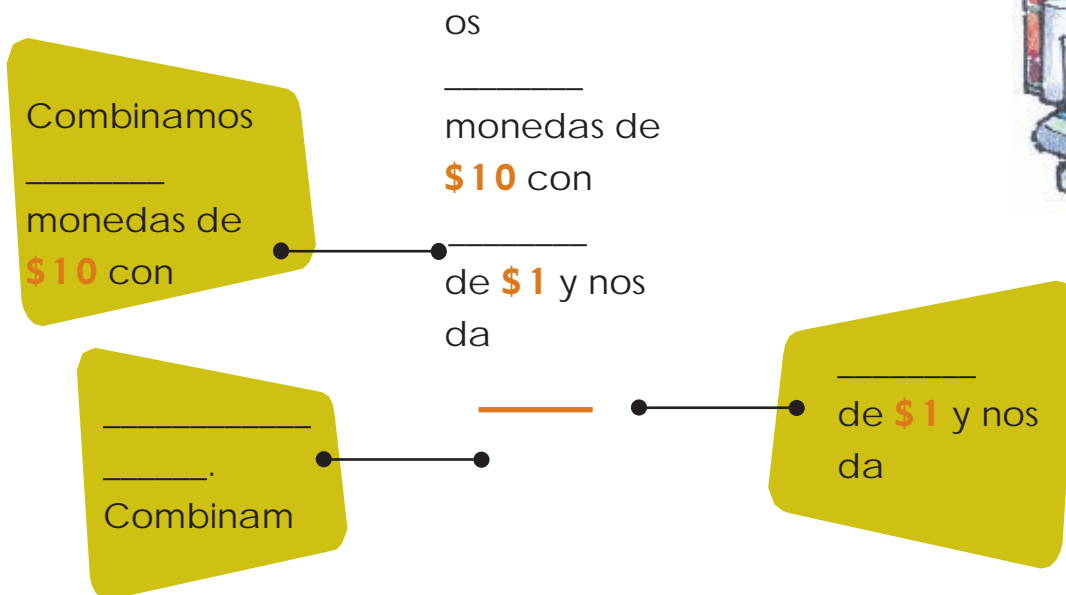
Combinamos

2 monedas de **\$10** con **2** de **\$1** y nos da **22 pesos.**

Combinamos _____ monedas de **\$10** con _____ de **\$1** y nos da _____.

Combinamos _____ monedas de **\$10** con _____ de **\$1** y nos da _____.

Combinamos _____ monedas de **\$10** con _____ de **\$1** y nos da _____.



_____.

Combinamos _____ monedas de \$10 con _____ de \$1 y nos da _____.

Combinamos _____ monedas de \$10 con _____ de \$1 y nos da _____.

Sumas

Don Juan compró en la tienda 2 jabones, 5 rollos de papel de baño y 4 refrescos. ¿Cuántos artículos compró en total? Veamos el ejemplo:

Observa la suma de una cifra, llamada también suma de unidades:

Este signo indica

la operación que vamos a realizar:

una suma.

Esta línea

separa el

resultado de

la suma.

El número 11

nos indica el

resultado de

la suma.

U



$$\begin{array}{r} 2 \\ + 5 \\ 4 \\ 11 \end{array}$$

1. En la panadería de don Pedro se vendieron las siguientes piezas de pan.

Lupita compró: 5 rebanadas, 2 conchas, 6 bolillos, 3 teleras y 2 chilindrinas.

Josefina compró: 8 bolillos, 3 panqués, 8 teleras, 2 cuernos y 2 pastelillos.

Juan compró: 3 panqués, 8 bolillos, 5 teleras, 5 cuernos y 5 rebanadas.



Observa cómo se organizaron nuestros datos del ejemplo, para la suma de los panes que compró Lupita.

Ejemplo. **Lupita compró:**

5	rebanadas
2	conchas
+ 6	bolillos
3	teleras
2	chilindrinas
18	panes



Ahora realiza las sumas de los panes que compraron Josefina y Juan.

Josefina compró:

Juan compró:

+

+

¿Cuántas piezas de pan en total vendió don Pedro a las tres personas?

+

Total de pan vendido:



2. Ayer don Pedro registró su venta de pan.

Pan dulce: **57** conchas y **25** cuernos.

Pan blanco: **35** bolillos y **25** teleras.

Observa cómo se realiza la suma con decenas, los datos se ordenan así:

Pan dulce

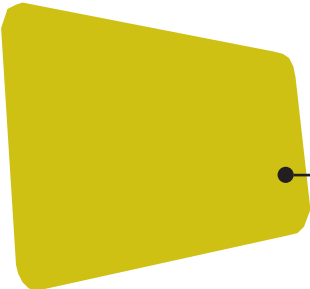
DU	
57	conchas
+ 25	cuernos

La suma se inicia con el primer número de la derecha, las unidades. Veamos:

1			1
57	conchas		57
+ 25	cuernos	continuamos con	+ 25
2		las decenas	82




Ahora realiza la otra suma, anota los resultados que obtuviste.



jo \$437 y en la siguiente semana \$465.
¿Cuánto le pagó en total?

Observa cómo se realiza la suma con centenas, los datos se orde-



Pan dulce vendido:

Pan blanco:
3. Don Pedro le pagó a su ayudante por una semana de traba-

nan así:

$$\begin{array}{r} \text{C D U} \\ 437 \\ + 465 \end{array}$$

Sumemos las unidades

$$\begin{array}{r} 1 \\ 437 \\ + 465 \\ \hline 2 \end{array}$$

$$\begin{array}{r} 11 \\ \text{Ahora sumemos} \\ \text{las decenas} \quad 437 \\ + 465 \\ \hline 02 \end{array}$$

$$\begin{array}{r} \text{C D U} \\ \text{Finalmente} \\ \text{las centenas} \quad 437 \\ + 465 \\ \hline 902 \end{array}$$

¿Cuánto ganó el ayudante de don Pedro en las dos semanas?



\$

Restas

1. Doña María tomó 9 bolillos y tuvo que devolver 3 por falta de dinero. ¿Cuántos bolillos le quedaron?

Hagamos la operación.

Este signo
indica que
vamos a
realizar una
resta.

La cantidad
mayor se
coloca arriba.
Esta línea
separa los datos
por restar del
resultado que
vamos a obtener.

- 3 bolillos



6 bolillos

2. Don Pedro, al final de su jornada, registró el pan que le sobró.

Realiza las restas necesarias.

Elaboró

Sobraron

¿Cuánto vendió?

los	96	bolil-		48	tel-	chas	39	con-	rebanadas	
los	3	bolil-	eras	5	tel-	chas				
los	93	bolil-	eras							
							30		Para saber cuán-	
				56	con-	rebanadas	12		to pan vendió	
			chas	17	con-				don Pedro, uti-	

lizaremos la resta.
Para organizar los
datos, observa el
ejemplo:





96
96



- 3
3

- 3
93

Ejercita con la otra resta y anota el resultado en la columna correspondiente.

48
- 5

Observa otro ejemplo:	56	56	56	otras restas, escríbelas	a continuación.	
Realiza la siguiente resta y anota el resultado.	56	- 17	17	Ejercita con		
	17	9	39			

Analiza muy bien

la				situac	ión

en que se encuentra tu negocio

Necesitas identificar las fallas de tu negocio para saber exactamente en qué vas a invertir y cuánto dinero requieres.

Para ello, debes hacer varias actividades.	relación de tus ventas.	tus ingresos y egresos.	competidores y competidores.	tus clientes.	Actividad 2.1 Elabora una relación de tus ventas	necesitas saber cómo andan tus ventas: cuánto compras y cuánto vendes	más o menos.	es de servicios o producción,
Actividad 2.1 Elabora una	Actividad 2.2 Realiza un balance de	Actividad 2.3 Observa a tus proveedores	Actividad 2.4 Reconsidera lo que prefieren	Actividad 2.5 Resume qué necesita tu negocio.	¿Ya sabes en qué vas a invertir? Empieza con esta actividad el análisis de tu negocio. Primero		Si tu negocio	

	Dulces
Chicles	
Hostias	
Mazapanes	
Bolis	
Chocobanana	
Chocoguayaba	
Refrescos	
	Fecha de compra o elaboración
	24/01/05
	24/01/05
	24/01/05
	24/01/05
	2/02/05
	2/02/05

calcula el costo del producto que elaboras o brindas en este cuadro A. Sigue el ejemplo y termina de llenarlo. Si tu negocio es un comercio, no estudies el cuadro A, e inicia con el cuadro B.

Cuadro A. Cálculo del costo de la elaboración del producto o prestación del servicio.

Número de artículos elaborados o								
servicios	brindados	6 litros de atole		1 pan de	naranja Cantidad de insumos	6 litros de leche 5 sobres de	arroz Canela	Azúcar 1 vaso (1/4
						harina de		

de litro)
 350 gramos de harina
 6 huevos
 1/4 de leche
 2 c. de polvo de hornear

1 naranja	150 gramos de mantequil-	la	1 c. de vainilla	Servilleta Costo \$ 36.00	12.00 1.00	7.00 1.50 Costo total	56.00 Cantidad a	ofrecer y costo por unidad (\$)
						\$		

30 vasos a 1.86
Precio al público

\$ 5.00 vaso

Sigue el ejemplo anterior y calcula cuál es el costo real del producto que vendes.

producto o prestación del servicio.

Número de artículos
elaborados o
servicios brindados

Cantidad de insumos

Costo _____

\$

Costo total

\$

Cantidad a
ofrecer y costo por unidad (\$)

Precio al público _____

Si tienes comercio, inicia con este cuadro B. Observa cómo se llena este ejemplo y complétalo.

Cuadro B. Ingresos por ventas o servicios e inventario.	Nombre de mi negocio: "La Vencedora" Mes: Febrero de 2005 Semana: Primera
	Artículo

Cálculo del costo de la elaboración del



4/02/05

**Cuántas
piezas tengo por artículo**



32

30

18

500

50

Paso 2. Analiza muy bien la situación en que se encuentra tu negocio

40
100
Cuánto me
costó cada pieza
\$

0.50							
0.40							
1.00							
1.50							
0.50							
0.50							
4.00							
				En cuánto vendo cada pieza \$			
				0.75			
				0.50			
				1.50			
				2.00			
				1.00			
				1.00			
				4.50			

Ventas del día 4 al 10 del mes
de febrero de 2005

L	M	M	J	V	S	D
2	3	4	4	5	7	7
0	0	2	3	2	1	3
0	1	2	0	3	1	1
10	16	14	15	13	10	10
4	4	5	4	8	9	15
5	5	2	3	3	5	13
10	15	14	14	18	20	9

Total de
artículos
o servicios
vendidos en la semana

32



Totales
Ventas de
la semana
\$

24
Resta por vender
\$

0

Ahora lleva tu propio registro. Llena un cuadro por semana durante una quincena.

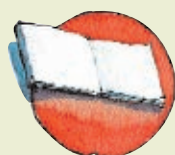
Ingresos por ventas o servicios e inventario.

Nombre de mi negocio:

Mes:

Semana:

Artículo
Fecha de
compra o
elaboración
Número de
piezas por artículo
Costo
de cada pieza
\$
Precio
de venta
de cada pieza
\$



L M M J V S D

Ventas por día

Total de
artículos



o servicios
vendidos
en la
semana
Totales
Ventas



de la
semana
\$
Resta por vender
\$

Ingresos por ventas o servicios e inventarios

Nombre de mi negocio:
Mes:
Semana:

							Artículo
							Fecha de compra o elaboración
							Piezas por artículo
							Costo de cada pieza
							Precio de venta de cada pieza
							Ventas por día
L	M	M	J	V	S	D	
							Total de artículos o servicios vendidos en la semana
							Totales Ventas de la semana \$
							Resta por vender \$

De acuerdo con los registros que realizaste en los cuadros anteriores de tus ventas por semana, resuelve los ejercicios. En éste anota lo que vendiste en cada semana y súmalo.

	Obtén los	ingresos del negocio.				semana y en	total? Parte de ser un
			¿Cuán	to	vendis		
(1)							

buen administrador consiste en saber
con exactitud, cuánto se vende y cuánto no se vende.

Primera semana:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Segunda semana:

.....

.....

.....

.....

.....

Total quincenal (ingresos):

Escribe en el lado izquierdo de este cuadro lo que sí se vende en tu negocio, en el derecho, lo que no se vende y se queda almacenado. Después responde las preguntas.

Anota la mercancía o servicios	de mayor movilidad, que sí te	dan ganancias porque se venden en tu	negocio. Anota la mercancía	que se vende poco o no se	vende en tu negocio.	Con base en el ejercicio

anterior, contesta las preguntas.

Por qué es importante para un comerciante darse cuenta de qué mercancía o servicio no se vende o se vende poco?

.....

.....

Cuál es la ventaja de que lleves las cuentas detalladas de qué y cuánto vas vendiendo por semana o quincena?

.....

.....

.....

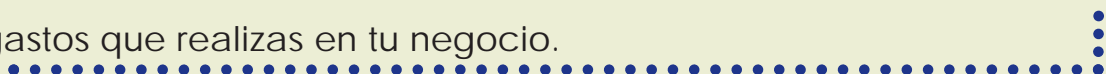
Si tienes un negocio de producción o servicios, ¿por qué es conveniente que sepas en cuánto te sale el costo de cada producto o prestación del servicio que ofreces?

Actividad 2.2

Realiza un balance de tus ingresos y egresos

La cantidad de ventas que obtienes no son tus ingresos o ganancias absolutas, porque a éstas

les tienes que restar los gastos que realizas en tu negocio.





Sigue con tus cuentas. Observa cuánto vendes, pero también cuánto gastas en tu negocio.



Ten a la mano tus notas y facturas de los gastos que hiciste en esta quincena.

Anota en el siguiente cuadro, en la parte de compras, la mercancía que adquiriste; y en la sección de rubros de gastos, los pagos de servicios (luz, agua) transporte, gasolina, propinas, mantenimiento de equipo, sueldos y renta, si es el caso. No olvides obtener el total.

Nombre de mi negocio:

Mes:

Quincena:

Para saber cuáles son tus ganancias, recupera el total de ingresos de la quincena que obtuviste en la actividad anterior y colócalo en la parte correspondiente de la balanza. También anota en ella la cantidad de egresos que acabas de obtener en el cuadro anterior.

A los ingresos réstale los egresos y ten como resultado tus ganancias.....



[illegible]

Observa tu economía. Hacia dónde se inclina la balanza?, tienes muchos **gastos** o **compras** y eso

reduce mucho tu ganancia?	Cuando compras , adquieres los productos que se venden bien?	

En la parte de **gastos**, cómo los justificas?, son necesarios?
El balance quincenal te será de utilidad para calcular las ganancias reales y detectar gastos innecesarios. Reanuda en la página 20 del Libro del adulto y conoce el resumen que hace

Juanita de los principales puntos a considerar en el análisis de las condiciones de un negocio.

Actividad 2.3

Observa a tus proveedores y competidores

Tu balance quincenal puede ser más favorable si consideras que un mejor proveedor puede hacer disminuir tus egresos y tus pérdidas.

Para mejorar tu negocio debes reconsiderar si tus proveedores son los que más te convienen y si puedes mejorar tu nivel con respecto a tus competidores. Obsérvalos y responde las preguntas.

.....

.....

.....

.....

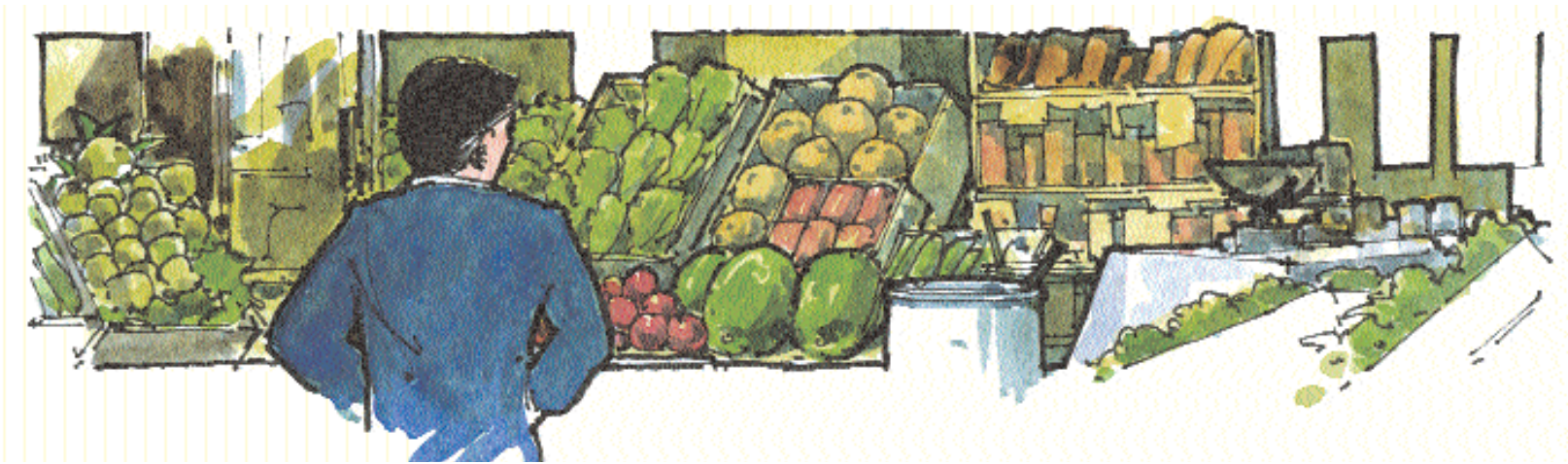
.....

.....

.....

.....

.....
Con base en qué seleccionaste a tus proveedores?, porque te dan buen precio?, porque son los mejores?, por qué?



Hasta dónde crees importante que un comerciante, al escoger un proveedor, considere las necesidades de sus clientes?

Por tu experiencia, ¿qué le aconsejarías a otro comerciante para que supiera quién es un buen proveedor?

Investiga otros proveedores y compáralos con los que ya tienes, así podrás decidir quién te conviene más. Completa el siguiente cuadro.

Análisis de proveedores

[illegible]

Calidad

Mala

Regular

Buena

Tiempo y gastos por entrega

¿Por qué me conviene o no?

(1) Coloca el nombre y datos de tu proveedor actual en este renglón, después haz lo mismo con los datos de otros proveedores que investigues.

Revisa los resultados del cuadro anterior y reflexiona: ¿debes de realizar algún cambio

con respecto a
tus provee-
dores?, ¿cuál?,



()

¿por qué?
Un negocio tiene



()

**un buen nivel de
competencia**

**cuando supera
y ofrece algo
diferente que sus
competidores.**



()

¿Cuántos

competidores
tienes en la
zona donde



()

¿estás en tu negocio?,
si es el caso, ¿por

qu los prefieren
sus clientes?

Para determinar tu nivel de competencia, debes investigar lo que ofrecen tus competidores a

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

sus clientes.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Sigue el primer ejemplo, escribe: **IG**, si puedes igualarlos.
S, si puedes superarlos.
N, si no puedes igualarlos.

Nombre del competidor	S Horario de trabajo
La foránea Variedad que ofrece	S Condiciones del establecimiento
S La calidad que da a sus clientes	S Después de llenar el cuadro, reflexiona sobre tus alcances como comerciante y responde las preguntas.
S Precio	En qué te distingues de tus competidores?
IG Atención personal	

Exactamente en qu aspectos puedes **igualar** a tu principal o principales competidores? Enumera estos aspectos.



Exactamente en qu

aspectos puedes **superar** a tu principal

o principales competidores? Enumera estos aspectos.

.....

.....

.....

.....

En qué medida te traerá ventajas superar o distinguirte de tus competidores?

Para ir al frente de la competencia siempre se debe pensar en ser el mejor.

Actividad 2.4

Reconsidera lo que prefieren tus clientes

Un negocio se hace pensando en los clientes, ellos son los consumidores de tus productos o servicios.

¿Tu negocio está pensado para ellos?, ¿cuenta con las instalaciones y equipo necesario y están en buenas condiciones?

Los clientes buscan productos de acuerdo con sus necesidades y la atención e higiene con que se ofrezca, entre otras cosas. Investiga si en tu negocio ellos encuentran esto o si quieren algo más. Responde las preguntas que aparecen en el párrafo de arriba.

La edad, el sexo, la ocupación, la situación económica y el horario de compra de los clientes, son aspectos a los que debe responder tu negocio. Lee los siguientes ejemplos en los que dos comer-

cientes tomaron en cuenta estas características de sus clientes para reorientar su actividad. Enseguida, haz lo mismo con tu negocio.

.....

Tengo una taquería.

A mi negocio vienen trabajadores jóvenes y adultos que laboran en las industrias. Tienen poco tiempo para comer y no tienen salarios altos. Por eso, a la hora de la comida vendo tacos; son rápidos de comer y los hago de guisados variados, son sabrosos y de buen precio.

Tengo una recaudería.

Mis clientes son hombres y mujeres que trabajan en las mañanas. Como hay un mercado cercano que cierra durante las tardes, decidí abrir mi negocio todo el día, incluyendo los fines de semana. La mayoría de los clientes son oficinistas, compran para abastecerse dos o tres días, por eso exigen frutas y verduras en muy buen estado. Por lo tanto, tengo que surtirme de productos de buena calidad y en cantidades de acuerdo con la demanda.

Tengo

Un cliente es una persona con necesidades de un artículo o servicio, dispuesto a pagar calidad, variedad, atención, precio adecuado, entre otras cosas.

.....

.....

.....

.....

Contesta las preguntas

Además de considerar las características de tus clientes de acuerdo con lo que ofreces en tu negocio, reflexiona sobre otros aspectos. Marca con una X lo que sí o no ofrece tu negocio a tus clientes habituales.

Comparación con mis competidores

Ofrezco a mis clientes

SÍ

NO

Lugar de fácil acceso.

Servicio atento y paciente.

Lugar agradable, cómodo, limpio, con buena apariencia.

Un producto o servicio con la calidad y precio que necesitan.

Horario adecuado a sus tiempos y necesidades.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Garantía de los productos y servicios que vendo.

Variedad de productos o servicio para diferentes gustos y posibilidades económicas.

Ofertas atractivas.

Atención a todas las personas.

Si ya sabes qué necesitan tus clientes, piensa si estás en una o dos de las siguientes situaciones. Obsérvalas, y en los cuadros correspondientes, escribe y especifica, qué necesitas renovar, componer o comprar.

Mis herramientas y las instalaciones de mi negocio están en malas condiciones.

Tengo que adquirir nuevas herramientas y mobiliario para mi negocio.	Lo que necesito para comprar: Requiero para ofrecer esta atención
---	--

La herramienta o maquinaria que tengo que comprar: El mobiliario que tengo que comprar:
--

Ahora retoma lo que acabas de trabajar en los ejercicios anteriores y para concluir contesta las preguntas.

En tu negocio ¿quién buscan tus clientes?, ¿quién es lo que no encuentran? o ¿quién les disgusta de tu negocio?

This image shows a single sheet of white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins or other markings on the paper.

Retoma cada una de las

[illegible]


actividades de este Paso 2. En cada instrucción se señala la actividad que debes consultar para resolver el ejercicio. Si tu negocio no tiene el problema planteado, puedes ir al ejercicio

análisis, concreta en qué aspectos debes



Después de haber realizado un

reforzar tu negocio, cuánto dinero necesitas y qué actividades requieres emprender. Encuentra las soluciones a tus problemas de manera ordenada.



Antes de iniciar, reflexiona. Eres un	empresario con la expectativa de mejorar tu negocio.

Describe.





Retoma la información de tus cuadros **Ingresos por ventas o servicios e inventarios** en la semana de la actividad 2.1. Observa cuánta mercancía no has vendido en la quincena y si tu problema es cómo evitar pérdidas por mercancía echada a perder o rezagada, marca con una **X** la o las opciones que te dan la posible solución.

() Tengo que calcular la cantidad de mercancías por comprar, de acuerdo con la venta promedio por día y la temporada de mayores ventas.

-
- () Necesito adquirir refrigeradores para conservar los productos que requieren permanecer fríos o incluir otros productos con las mismas características.
 - () Requiero obtener un mostrador, o bien, presentar a la vista del cliente de manera más atractiva mi mercancía, porque de la vista nacen las ventas.
 - () Debo vender a un precio especial las mercancías que pasen de moda o estén deterioradas y planear ofertas para conservar o aumentar clientes.
 - () Pienso idear letreros, carteles o volantes atractivos e ingeniosos para que los posibles clientes se enteren de lo que vendo, su calidad y precio.

Propón otras formas de evitar este tipo de pérdidas:

Retoma tus resultados del Balance quincenal de la actividad 2.2. Si vendes a crédito y uno de tus problemas es la pérdida de ingresos porque no te pagan los clientes a quienes prestas. Marca con una X aquellas imágenes donde los comerciantes dieron una solución equivocada a este problema.

Debo anotar en mi *Libro de deudores*: don Jaime me debe cien pesos y me paga el viernes.

Nomás que no sé cuándo le pagaré.

**No se preocupe,
si me está haciendo una buena compra.**

**Ya no recuerdo
cuánto me debe...**

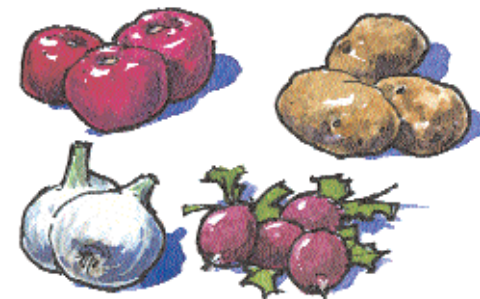
**Luego ni me dice
cuándo me paga.**

Los compro.

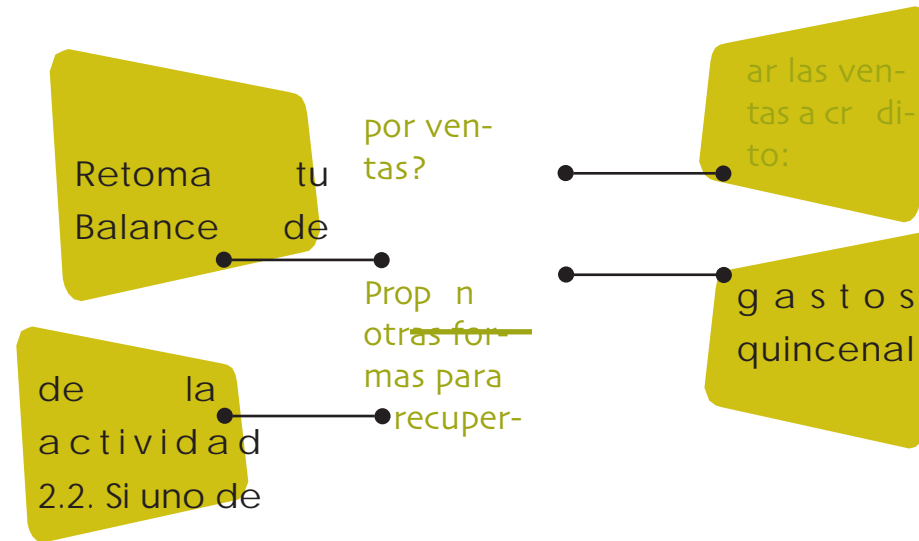
Le hacemos como siempre, cliente.

Me paga en la quincena.

**Anóteme. Ya sabe que soy muy puntual
para pagar.**



Por qué piensas que los comerciantes que identificaste con una **X** difícilmente recuperan los ingresos



tus problemas se refiere a gastos elevados por pagos como los que aparecen en la columna de la izquierda del cuadro, encuentra la solución en la columna de la derecha. Únelas con una línea.

Problema

Hago pagos altos de luz, agua, teléfono, mantenimiento, etcétera.

Gasto mucho en transporte y/o gasolina, al adquirir mis mercancías o insumos.

La renta del local de mi negocio me resulta muy ~~cara~~, en relación con lo que gano.

Los salarios son una parte importante de mis egresos, lo que disminuye mis ganancias.

Posible solución

Puedo reconsiderar a mis proveedores, buscar a los más cercanos o que no hagan ~~cargos por~~ transporte.

Un empleado es necesario y debe desempeñar

eficientemente. Puedo pagar su salario si aumentan mis ganancias al conseguir mejores proveedores.

Me conviene buscar un nuevo local, con mejor ubicación y

sus
acti
~~vid~~
des



con
dici
~~one~~
s

para elevar mis ventas.

Debo tomar varias medidas, como evitar la utilización de estos servicios en asuntos ajenos al negocio.

Propón otras soluciones a estos problemas.

Retoma tu cuadro Ventas o servicios en la semana y tu resultado de Ingresos de la actividad 2.1. Si tu problema es la poca ganancia por artículo o servicio prestado, ¿qué soluciones puede haber? Lee el consejo que te da cada uno de los siguientes comerciantes. Señala con una X los más adecuados para ti. _____

Aumenta tus ventas. _____

Busca un mejor proveedor. _____

Si no encuentras un mejor proveedor, dale un giro a tu negocio, vende otro tipo de productos. _____

Además de los productos o servicios que existen en tu negocio, ofrece otros. _____

¿Qué otra solución le puedes dar a este problema?

Actividad	Instrucciones	Actividad	Actividad
<p>1. Observa el video de la actividad.</p> <p>2. Lee el texto de la actividad.</p> <p>3. Realiza la actividad.</p>	<p>Retoma tus resultados del cuadro de Comparación con mis competidores de la actividad 2.3. Si requieres igualar o</p>	<p>superar en algunos aspectos a tus competidores, identifica los recursos que necesitas para lograrlo, marca con una X los siguientes requisi-</p>	
<p>tos.</p> <p>Para igualar o superar la variedad de productos que ofrezco con respecto a mis competidores, requiero:</p>		<p>() Conseguir proveedores que me den un buen precio y abastecimiento seguro de mercancías.</p>	<p>() Ampliar mi local o buscar otro más grande.</p> <p>() Preguntar a mis clientes y a otras</p>

personas, que articular los o servicios (de mi ramo) necesitan y no encuentran en la zona.

() Tener mis muebles para acomodar mis nuevos productos.

mi equipo o comprar los insumos necesarios para ofrecer nuevos servicios.

() Mejorar

() Buscar

buenos cursos de capacitación que me preparen para brindar con calidad otros servicios.

Escribe otras acciones que podrías llevar a cabo:

Para igualar o superar la calidad de los servicios que presto con respecto a mis competidores, necesito:

() Conseguir

proveedores que me den un buen precio y garantía por artículos de calidad.

() Asistir a cursos de capacitación que me actualicen en los servicios que brindo.

() Mejorar mi equipo para ofrecer productos y servicios de calidad.

() Encontrar información que me oriente en el manejo óptimo de la mercancía que vendo.

Escribe otras acciones que podrías llevar a cabo: _____

Para igualar o mejorar el horario de atención a mis clientes con respecto a mis competidores, debo:

() Considerar otros horarios que no tienen mis competidores y que necesitan un buen número de posibles clientes.

- () Reordenar el mobiliario y/o mercancía de mi establecimiento para ofrecer comodidad y agilidad en mi negocio.
- () Arreglar el mobiliario existente o comprar uno nuevo.
- () Mejorar la organización de las personas que se involucran en mi negocio, para mantenerlo en buenas condiciones y limpio.

Escribe otras acciones que podrías llevar a cabo

Retoma los resultados obtenidos en tu cuadro Comparación con mis competidores de la actividad 2.4. Si necesitas mejorar en este aspecto, escribe en el espacio correspondiente lo que requieres para hacerlo.

Características de atención a clientes

Vender productos y servicios de acuerdo con sus características y necesidades.

Brindar un servicio atento y paciente.

Mostrar una limpia y agradable presencia, tanto del propietario como de los empleados.

Tener mi negocio cómodo, limpio y con buen aspecto.

Ofrecer productos o servicios con la calidad y precios que requieren.

Requiero para ofrecer esta atención

**Características
de atención a
clientes**

**Adecuar el horario de mi
negocio a sus tiempos y**

necesidades.

**Garantizar mis produc-
tos o servicios.**



Realizar

ofertas

**Armonizar la variedad
de mis productos o ser-
vicios con
sus gustos y posibili-
dades.**

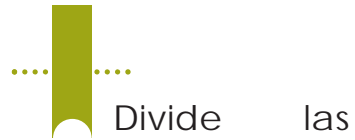
atractivas.

En los siguientes renglones, escribe en orden de importancia las posibles soluciones que has encontrado a los problemas que enfrenta tu negocio. Para hacerlo, retoma los resultados de

los ejercicios anteriores a esta actividad.

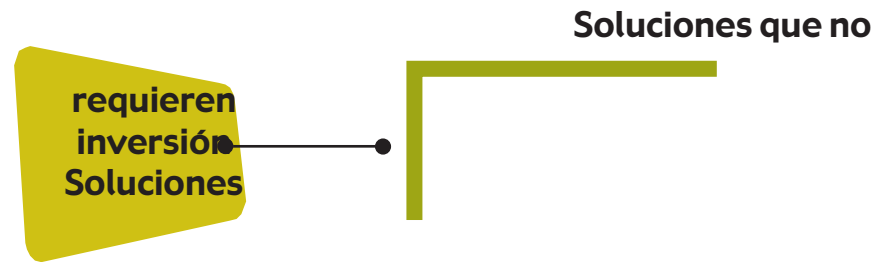
**Éstas son las
soluciones para
los problemas de**

mi negocio.



Divide las

soluciones que pusiste en el ejercicio anterior. Separa las que no requieren inversión de aquellas que sí la necesitan.



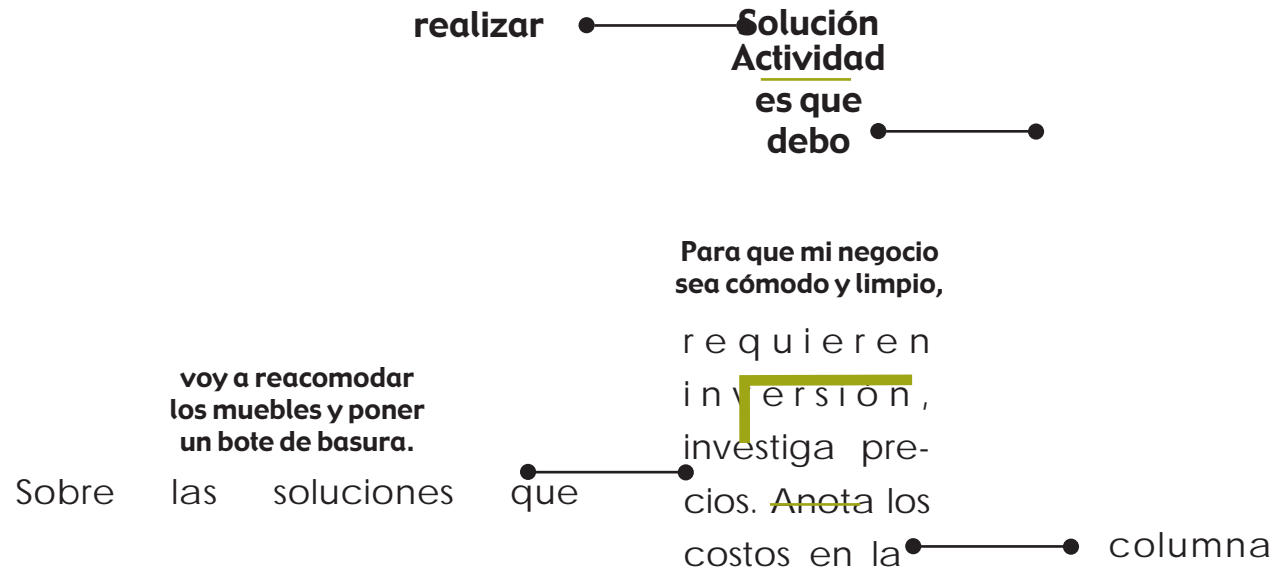
**que requieren
inversión en pesos (\$)**
Para limpiar mi negocio, no
necesito dinero, pero para pintar, sí.

Ahora, para cada
una de las soluciones
que no requieren



inversión, escribe la serie
de actividades que
debes realizar para llevar-

las a la práctica.



de la derecha; al final, obtén el total del monto de inversión que necesitas.

Soluciones que requieren inversión	
Precios	(\$)
Inversión total (\$)	
Renovar esta secadora, va a tener un costo	

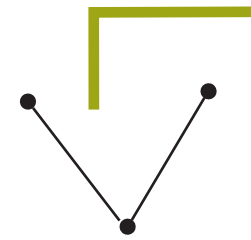

de...

Un negocio se impulsa con iniciativa, constancia, tolerancia, paciencia y honesti-

dad.

Continúa con tu Libro del adulto, entérate de las expectativas de doña Juanita, don Pepe y José Luis cuando van “En busca de una oportunidad”.

Multiplicación y división



Multiplicación

Lupita vende frutas y verduras, una cliente le compró lo siguiente:

5 kilos de
jitomate a \$
4.00 el kilo

3 manojos de cebolla a \$ 3.00 el kilo
4 kilos de papa a \$ 5.00 el kilo

3 manojos de rábano a \$ 2.00 el kilo

Seguramente cuando tienes que realizar operaciones sencillas,

Veamos el caso de los jitomates, observa los ejemplos. Completa los espacios:

las, las resuelves mentalmente, aunque habrá otras con mayor dificultad que tendrás que resolver por escrito.

kilo

\$ 4.00

2 kilos de jitomate = \$ 8.00

3 kilos de jitomate =

4 kilos de jitomate =



5 kilos de jitomate =

Con la multiplicación podemos simplificar la suma.

Observemos cómo se representa:

$$\begin{array}{r} 5 \\ \times 4 \\ \hline \end{array}$$

20

Cantidad
que se

repite
El signo de
multiplicación
se lee "por"

Número de veces
que

Resultado
o
producto

Otra forma de rep-
resentar la multipli-

se repite cación:

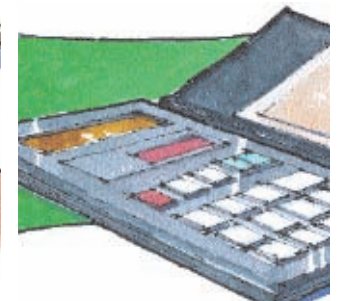
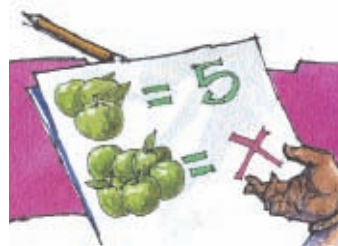
$$4 \times 5 = 20$$

Ahora resolvamos el

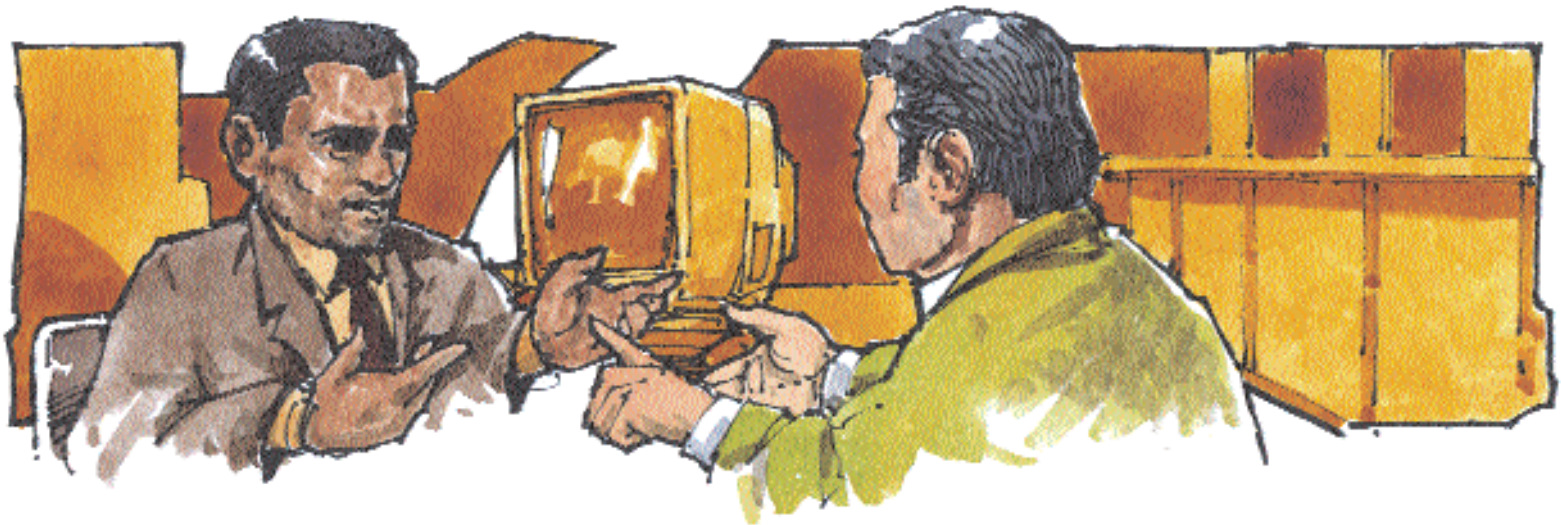
ejercicio de las Observa los resul-
cebollas, completa tados.

los espacios y **1** manjo
resuelve la multipli- de cebolla =
cación. **\$ 2.00**

2 manojos



.....
de cebolla =
3 manojos de cebolla =



3 manojos de cebolla
x 2 costo del manojos

Si concluiste que da el mismo resultado, estás en lo cierto.
Resuelve los ejercicios, completando los espacios.

1 kilo de papa = \$ 4.00
2 kilos de papa =

3 kilos de papa =

4 kilos de papa
=



4
x 4



1 manojo de
rábanos =



\$ 3.00

2 manojos de rábanos =

3 manojos de rábanos =

3

x 3

Las tablas de multiplicación

Lupita vendió 10 kilos de sandía a \$4.00 el kilo. Observa las dos columnas y completa los espacios.

¿Cuánto ganó por los 10 kilos?

1 kilo = \$ 4.00

2 kilos = \$ 8.00

3 kilos =

4 kilos =

4 x 1 = 4

4 x 2 = 8

4 x 3 =

4 x 4 =

5 kilos =
6 kilos =
7 kilos =

4 x 5 =
4 x 6 =
4 x 7 =

8 kilos = 9 kilos =		4 x 8 = 4 x 9 =	



10 kilos =

4 x 10 =



Al llenar las dos columnas, ¿qué observaste?
Revisa y estudia las tablas de multiplicación.

$$1 \times 0 = 0$$

$$2 \times 0 = 0$$

$$3 \times 0 = 0$$

$$4 \times 0 = 0$$

$$5 \times 0 = 0$$

Contesta las preguntas

$$6 \times 0 = 0$$

$$7 \times 0 = 0$$

$$8 \times 0 = 0$$

$$9 \times 0 = 0$$

$$1 \times 1 = 1$$

$$1 \times 2 = 2$$

$$1 \times 3 = 3$$

$$10$$

$$\times 0 = 0$$

.....

.....

.....

.....

.....

.....

$$1 \times 4 = 4$$

$$1 \times 5 = 5$$

.....

.....

.....

.....

.....

.....

$$1 \times 6 = 6$$

$$1 \times 7 = 7$$

$$1 \times 8 = 8$$

$$1 \times 9 = 9$$

$$1 \times 10 = 10$$

$$2 \times 1 = 2$$

$$2 \times 2 = 4$$

$$2 \times 3 = 6$$

$$2 \times 4 = 8$$

$$2 \times 5 = 10$$

$$2 \times 6 = 12$$

$$2 \times 7 = 14$$

$$2 \times 8 = 16$$

$$2 \times 9 = 18$$

$$2 \times 10 = 20$$

$$3 \times 1 = 3$$

$$\begin{array}{l} \text{a)} \quad 3 \times 2 = 6 \\ \quad \quad 3 \times 3 = \underline{9} \\ \quad \quad 3 \times 4 = 12 \end{array}$$

$$\begin{array}{l} \text{b)} \quad 3 \times 5 = 15 \\ \quad \quad 3 \times \underline{6} = \underline{18} \\ \quad \quad 3 \times 7 = 21 \end{array}$$

$$\begin{array}{l} \text{c)} \quad 3 \times 8 = 24 \\ \quad \quad 3 \times \underline{9} = \underline{27} \\ \quad \quad 3 \times 10 = 30 \end{array}$$

$$4 \times 1 = 4$$

$$4 \times 2 = 8$$

$$4 \times 3 = 12$$

$$4 \times 4 = 16$$

$$4 \times 5 = 20$$

$$4 \times 6 = 24$$

$$4 \times 7 = 28$$

$$4 \times 8 = 32$$

$$4 \times 9 = 36$$

$$4 \times 10 = 40$$

$$5 \times 1 = 5$$

$$5 \times 2 = 10$$

$$5 \times 3 = 15$$

$$5 \times 4 = 20$$

$$5 \times 5 = 25$$

$$5 \times 6 = 30$$

$$5 \times 7 = 35$$

$$5 \times 8 = 40$$

$$5 \times 9 = 45$$

$$5 \times 10 = 50$$

$$6 \times 1 = 6$$

$$6 \times 2 = 12$$

$$6 \times 3 = 18$$

$$6 \times 4 = 24$$

$$6 \times 5 = 30$$

$$6 \times 6 = 36$$

$$6 \times 7 = 42$$

$$6 \times 8 = 48$$

$$6 \times 9 = 54$$

$$6 \times 10 = 60$$

$$7 \times 1 = 7$$

$$7 \times 2 = 14$$

$$7 \times 3 = 21$$

$$7 \times 4 = 28$$

$$7 \times 5 = 35$$

$$7 \times 6 = 42$$

$$7 \times 7 = 49$$

$$7 \times 8 = 56$$

$$7 \times 9 = 63$$

$$7 \times 10 = 70$$

$$8 \times 1 = 8$$

$$8 \times 2 = 16$$

$$8 \times 9 = 72$$

$$8 \times 10 = 80$$

$$9 \times 1 = 9$$

$$9 \times 2 = 18$$

$$9 \times 3 = 27$$

$$9 \times 4 = 36$$

$$8 \times 3 = 24$$

$$8 \times 4 = 32$$

$$8 \times 5 = 40$$

$$8 \times 6 = 48$$

$$8 \times 7 = 56$$

$$8 \times 8 = 64$$

$$9 \times 5 = 45$$

$$9 \times 6 = 54$$

$$9 \times 7 = 63$$

$$9 \times 8 = 72$$

$$9 \times 9 = 81$$

$$9 \times 10 = 90$$

$$10 \times 1 = 10$$

$$10 \times 2 = 20$$

$$10 \times 3 = 30$$

$$10 \times 4 = 40$$



$$10 \times 5 = 50$$

$$10 \times 6 = 60$$



$$10 \times 7 = 70$$

$$10 \times 8 = 80$$



$$10 \times 9 = 90$$

$$10 \times 10 = 100$$

Doña Juanita compró 15 bolsas de chicles de \$ 8.00 c/u, 12 cajas de paletas de \$9.00 c/u, 13 bolsas de dulces de \$6.00 c/u. Observa cómo se organizan los datos y cómo se realiza la multiplicación con unidades.

La multiplicación se inicia de derecha a izquierda, es decir, primero las unidades.

4

4

Contesta las preguntas

$$\begin{array}{r} 15 \\ \times 8 \\ \hline \end{array}$$

.....

.....

.....

.....

0

.....

.....

.....

.....

$$\begin{array}{r} 15 \\ \times 8 \\ \hline \end{array}$$

120

.....

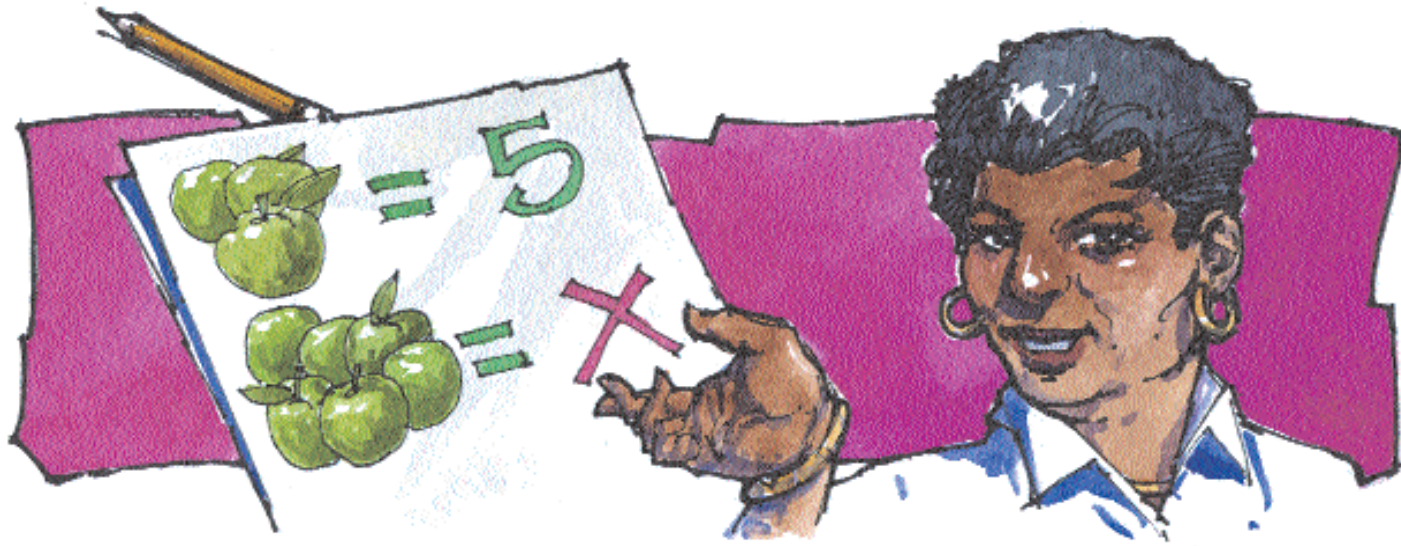
.....

.....

.....

Ejercita con las otras multiplicaciones.

Lupita vendió en un mes 145 kilos de mango manila a \$12.00 el kilo. ¿Cuánto ganó por



su venta?

Observa con atención cómo se realiza la multiplicación con decenas:

Ordenemos los datos, iniciemos la multiplicación con las unidades.

$$\begin{array}{r} 145 \\ \times 12 \\ \hline \end{array} \qquad \begin{array}{r} 1 \\ 145 \\ \times 12 \\ \hline 290 \end{array}$$

Continuamos con la multiplicación, ahora con las decenas.

$$\begin{array}{r} 145 \\ \times 12 \\ 290 \end{array} \qquad \begin{array}{r} 145 \\ \times 12 \\ 290 \\ 145 \end{array} \qquad \begin{array}{r} 145 \\ \times 12 \\ 290 \\ + 145 \\ 1740 \end{array}$$

Todo número multiplicado por 1 nos da la misma cantidad.

Multiplicación con decimales

Lupita compró 7.5 metros de tela para hacer los uniformes de sus hijos, el metro le costó \$36.50. ¿Cuánto pagó por la tela?

Sigue con atención el ejemplo de la multiplicación con decimales:

	36.50		x		7.5	
18250		25550				
	273750		36.50			x
7.5		18250		25550		
	273750		36.50			x
7.5		18250		25550		
	273.750		2 decimales			

1 decimal
 Todo número multiplicado por cero nos da cero.

El punto decimal se coloca en el resultado o producto, contando de derecha a izquierda.

En este caso son tres decimales.

Don Pepe compró 15.5 metros de alambre para instalar una lavadora, el metro le costó \$9.50.

¿Cuánto tiene que pagar?

ciones.

División

Doña Juanita compró una caja de chocolates de 56 piezas, quiere hacer bolsitas de 7 piezas de chocolates, ¿cuántas bolsitas puede armar?

Ejercita con otras multiplica-

Observa cómo se resuelve.

Éste es el
signo de la división.

Lo que vamos a dividir se coloca dentro del signo. En este caso el 56 se ubica dentro del signo y el 7 fuera de él.

Organización de los datos.

El número 7 se llama divisor, es el número de chocolates que caben en cada bolsita.

El número 56 es el dividendo, nos indica la cantidad de chocolates que vamos a dividir. Se lee: 56 entre 7.

También los podemos representar así:

$$\begin{array}{r} 56 \\ 7 \overline{) } \end{array}$$

dividendo
divisor



Veamos cómo se resuelve la división.

El resultado de la multiplicación se coloca abajo del dividendo y se resta.

$$\begin{array}{r} 8 \\ 7 \overline{) 56} \\ \underline{-56} \end{array}$$


00

residuo

Resultado: Doña Juanita puede armar 8 bolsitas con 7 chocolates cada una.

La división es lo opuesto a la multiplicación:

56 = 8 significa que **7 x 8 = 56**

7

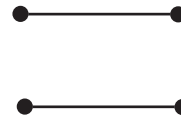
José Luis compró 5 kilos de mango y le cobraron \$45.00. ¿Cuánto le costó cada kilo?

Doña Juanita vendió en 3 días \$1 800.00. ¿Cuánto vendió por día?

Doña Juanita tiene que pagar \$560.00 mensuales de la renta de su local, últimamente se le ha dificultado hacer su pago, por lo que piensa ahorrar cada semana cierta cantidad. ¿Cuánto necesita ahorrar a la semana?

Lupita compró una caja con 25 kilos de ciruelas, le costó \$120.00. Para poder calcular el precio en el que venderá esta fruta a sus clientes, ella requiere saber, ¿cuánto le cuesta el kilo de ciruela? Observa cómo se realiza la división con decenas.

25 120



25 120

El 25 es mayor que el 12 entonces se toma el siguiente número.

Realicemos la división.

4

$$\begin{array}{r} 25 \quad 120 \\ -100 \\ \hline \end{array} =$$



20
4



25 120



20

Podemos dejar la división hasta este resultado o aproximarla a decimales, en este caso a centavos.

División con decimales

4.

$$\begin{array}{r} 25 \quad 120.0 \\ \quad 200 \\ \hline \quad 4.80 \end{array}$$

$$\begin{array}{r} 25 \quad 120.00 \\ \quad 2000 \\ \quad 000 \\ \hline \end{array}$$

Se coloca el punto decimal a la derecha del dividendo, se agrega un cero y se continúa la división. Para aproximar a centavos, se agrega otro cero en el dividendo y se baja para continuar la división.

Resultado: El kilo de ciruelas le cuesta \$4.80.

Lupita compró 12 bolillos para hacer tortas, quiere ser equitativa y repartirlas por partes iguales entre sus 2 hijos, su esposo y ella. ¿Cuántas tortas le tocan a cada uno?
Elabora y piensa otros ejercicios con divisiones.

Conocer quiénes prestan dinero y en qué condiciones

Es muy importante que analices si te conviene solicitar y obtener un crédito. Con este fin, es importante que te bases en el cálculo y en el análisis de los tipos de interés y plazos que otorgan las diferentes fuentes de financiamiento que existen en la región donde vives.

Para ello, realiza estas actividades:

Actividad 3.1

Investiga las instituciones financieras que hay en tu región.

Actividad 3.2

Calcula el porcentaje de interés que te cobran sobre

un préstamo.

Actividad 3.3
Conoce la tasa de interés

utilizando la regla de tres.

Actividad 3.4
Calcula los préstamos a plazos fijos fijo global.

con interés

Actividad 3.5
Calcula los pagos de un crédito conforme a saldos insolutos.

Actividad 3.1

Investiga las instituciones financieras que hay en tu región

Consulta el directorio telefónico, escucha la radio, ve la televisión, lee el periódico y la propa-ganda comercial que hay en las calles, para que te enteres de las instituciones financieras que otorgan crédito.

Toma nota de sus domicilios, las cantidades que prestan, los intereses que cobran, los requisi-

tos para obtener el crédito y realiza los siguientes ejercicios.

Lee con atención la información y responde las preguntas.

Don Arsenio le prestó a doña Chonita dinero con intereses bajos. Ella le dijo que se lo iba a dar en ocho pagos mensuales.

**¿Y si doña Chonita se atrasa
en un pago, qué va a pasar?**

***Las vacaciones, el vestuario, el equipo de sonido que soñaste... ¡Crédito Hogar lo hace realidad! Te presta la cantidad que
necesitas con intereses fijos y en sencillos pagos quincenales.***

***En Banco Poder encontrarás el
financiamiento que tu empresa
necesita , con intereses fijos...***

Qué fuentes de financiamiento se anuncian en los dibujos anteriores? Escribe sus nombres:

¿Qué tomarás en cuenta para seleccionar una de estas fuentes? ¿Qué te parece más impor-

tante

considerar de estos anuncios: los plazos a pagar o los intereses? ¿Por qué?

.....

.....

.....

¿Crees que es suficiente la información que manejan estas instituciones de crédito a través de los medios en los que se anuncian? ¿Qué otra información haría falta?

Investiga qué instituciones financieras existen en la región donde vives. Escribe a continuación sus nombres, el lugar donde se ubican, las condiciones y requisitos solicitados para otorgar el crédito, así como las cantidades que prestan, los intereses y los plazos a pagar.

Nombre y domicilio	Cantidades que prestan (\$)	Requisitos	Condiciones
.....
.....
.....
.....

Actividad 3.2

Calcula el porcentaje de interés que te cobran sobre un préstamo

.....

.....

.....

.....

Practica una fórmula matemática para calcular el tanto por ciento de una determinada cantidad de dinero.

.....

.....

.....

.....

Reflexiona por qué debes pagar la cantidad prestada más un porcentaje de interés,

.....

.....

.....

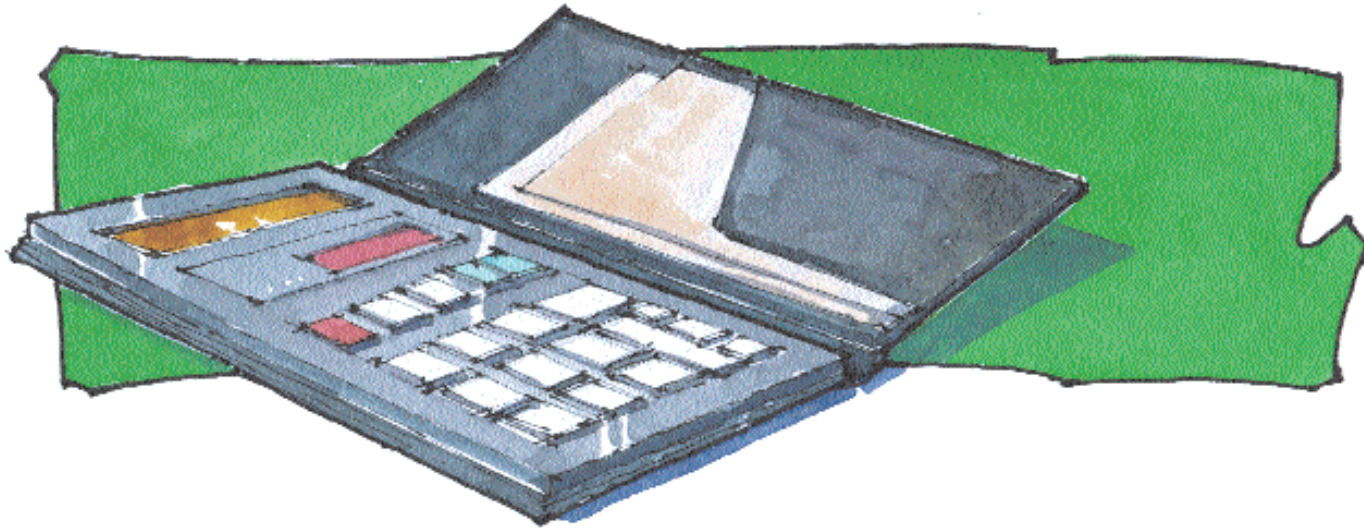
.....

cuando pides un crédito.

Investiga a qué plazo (tiempo a pagar) y qué interés mensual te cobra un prestamista por la cantidad que necesitas para tu negocio. Contesta las preguntas.



La cantidad que necesito es _____.



El interés que te cobra por mes es de _____ %, a un plazo de _____ meses.

¿Qué cantidad de dinero debes pagar tan sólo por interés mensual?

¿Qué operaciones o cálculos hiciste para saber la cantidad que pagarás por concepto de interés mensual? Describe los.

Con este mismo procedimiento, calcula cuánto es el 20% de \$2 000.00 de un préstamo. Además de los \$2 000.00, ¿cuánto tendrías que pagar por el 20% de interés mensual? Conoce otro procedimiento para realizar el cálculo de porcentajes. Sigue con cuidado las etapas numeradas.

Puedes obtener el 20% de \$2 000.00 si realizas la siguiente multiplicación: $2\,000.00 \times 20\%$. Compruébalo, haz la multiplicación.

Con esta multiplicación, ¿obtuviste la cantidad de \$400.00 que es el resultado correcto? ¿Por qué?

Etapas 1

En este tipo de cálculos, primero se requiere convertir los porcentajes a decimales. Así, 20% es igual al decimal 0.20. Para saber cómo se obtiene el decimal de una cantidad, necesitas hacer

una división.

Resuelve las siguientes divisiones y encierra en un círculo la que dé como resultado 0.20.

$$20\% = \frac{100}{20} =$$

$$20\% = \frac{20}{100} =$$

$$20\% = \frac{20}{100} =$$

Ocupa este espacio para realizar tus operaciones.

Para convertir un porcentaje a cifras decimales, siempre tendrás que dividirlo entre 100, como en este caso:

La opción correcta es:

$$20\% = \frac{20}{100} = 0.20$$

Etapa 2

Para hallar el 20% de \$2 000.00 tienes que multiplicar estas cantidades, coloca el resultado:

$$2\,000 \times 0.20 =$$

Si el resultado es 400, resolviste la multiplicación adecuadamente para calcular el

20%.

Ahora, observa el resumen del procedimiento:

$$20\% = \frac{20}{100} = 0.20$$

$$2\ 000.00 \times 0.20 = \$ 400.00$$

Practica el procedimiento anterior, completa las operaciones.

$$4\% = \frac{4}{100} =$$

$700.00 \times$	$\frac{\quad}{\quad} =$	$\frac{\quad}{\quad}$
El 4% de \$700.00 es \$		
$25\% =$	$\frac{25}{100} =$	
$15\ 000.00 \times$	$\frac{\quad}{\quad} =$	
El 25% de \$15 000.00 es \$		
$76\% =$	$\frac{76}{100} =$	

$2\ 900.00 \times$	$\frac{\quad}{\quad} =$	$\frac{\quad}{\quad}$
El 76% de \$2 900.00 es \$		
$100\% =$	$\frac{100}{100} =$	
$450.00 \times$	$\frac{\quad}{\quad} =$	
El 100% de \$450.00 es \$		
Con base en los ejercicios anteriores, lee lo que dicen estas personas. Señala con una X		

quién de ellos está equivocado.

**Si me cobran 100% de
interés, debo pagar el**

doble de lo prestado.

Si me cobran 15% de interés, debo pagar además de lo prestado, el doble.

Si me cobran 50% de interés, debo pagar lo prestado más la mitad de lo prestado.

Efectivamente, la segunda persona está en un error, ¿por qué? Explícalo.

Continúa con el razonamiento de los intereses que debes pagar, además de la cantidad

prestada.

Si una persona te presta \$1 000.00 para tu negocio y te pide el 100% de interés al mes, ¿cuánto le tienes que pagar, además de la cantidad que te prestó?
Efectivamente, además de los \$1 000.00 que te prestó, le tendrás que pagar otros \$1 000.00; si no obtuviste este resultado, realiza el ejercicio de nuevo.

Retoma el ejercicio anterior y responde ¿cuánto estarías dispuesto o dispuesta a pagar de interés en un mes? ¿Por qué?				
El procedimiento de cálculo de interés consistente en cambiar porcentajes a puntos decimales. Es igual,				

semejante o diferente al que utilizas comúnmente? ¿Cuál te parece mejor?

Utiliza este mismo procedimiento para calcular el interés que le pagarás al prestamista que investigaste.

Actividad 3.3

Conoce la tasa de interés utilizando la regla de tres

Si quieres conocer el porcentaje o tasa de interés de un préstamo que has obtenido, puedes calcularlo aplicando la regla de tres.

Practica la regla de tres, sigue con cuidado la serie de etapas que se indican en esta actividad y después realiza varios ejercicios.

Con los datos de la actividad 3.2, sobre el prestamista que investigaste, contesta las preguntas.



El préstamo que solicité es de



¿Cuánto tienes que pagar al mes, incluyendo los intereses?

El porcentaje de interés o tasa de interés es de:

Si desconocieras este porcentaje, ¿qué operaciones tendrías que



hacer para calcularlo? Realízalas a continuación:

¿Qué tasa de interés te estará cobrando un prestamista, si al mes le tienes que pagar \$3 450.00 por un crédito de \$3 000.00?

Para encontrar el resultado de la pregunta anterior, revisa con atención el siguiente razonamiento. Después repasa las etapas del procedimiento de la regla de tres para obtener el resultado.

Si te prestan	\$ 3 000.00	Esta cantidad representa el	100%
---------------	--------------------	-----------------------------	-------------

Si por concepto de interés tienes que pagar

\$ 450.00

¿Qué porcentaje representa esta cantidad del total del crédito?

¿ % ?

Etapa 1

Cuando inicias la regla de tres, debes de acomodar las cantidades de la siguiente manera:

En este lado las cantidades

\$ 3 000.00

es el

100%

En este otro el porcentaje.

\$ 450.00

es el

¿ % ?

Aquí siempre la incógnita, esto es, el porcentaje que buscamos.

Etapa 2

Para continuar, multiplica de manera cruzada estas cantidades, observa como quedarían.

Etapas 3

$$3\ 000 \times \text{¿\%?} = 450 \times 100$$

Como no puedes multiplicar 3 000 por ¿%?, porque ¿%? es el porcentaje que buscamos, entonces 3 000 que multiplica, lo debes pasar del otro lado del signo de = divisor.

$$3\ 000 \times \text{¿\%?} = 450 \times 100$$

Así quedaría:

$$\text{¿\%?} = 450 \times 100$$



3 000

La operación esta lista para que la resuelvas en el siguiente espacio.

$$450 \times 100 = \quad =$$

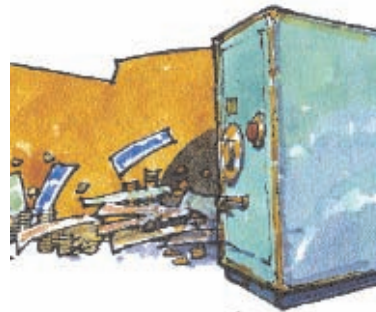
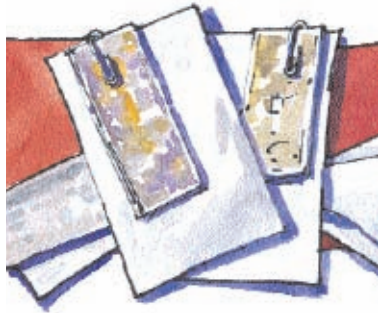
3 000

3 000

¿Cuál fue tu resultado?
¿Cuánto es de interés?

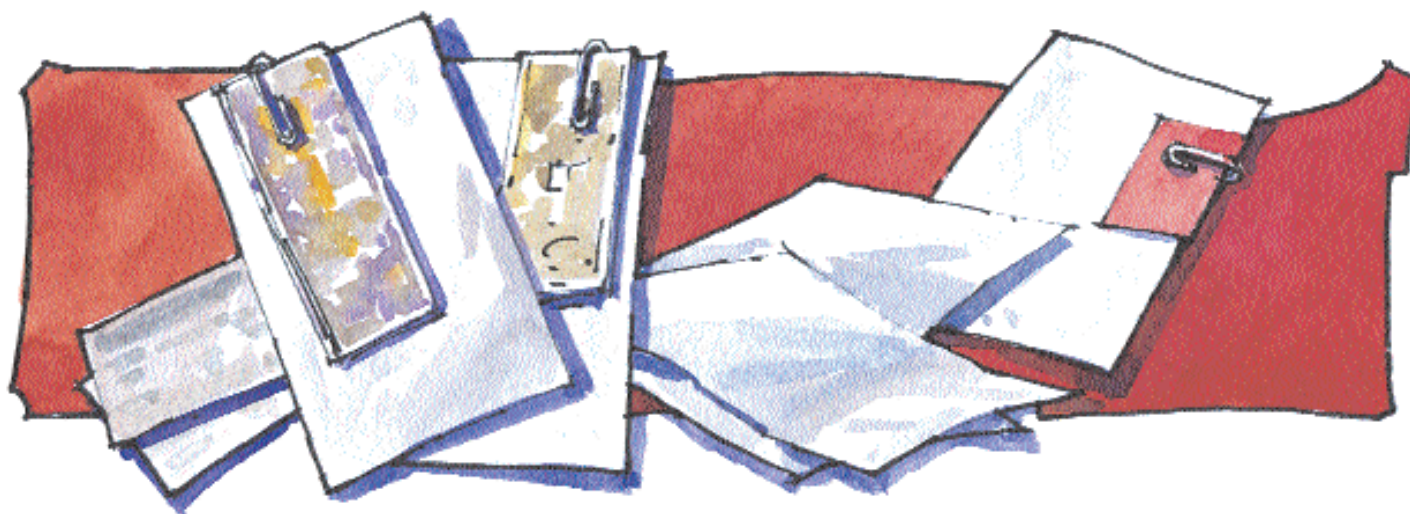
El resultado correcto es 15%, si no lo obtuviste, vuelve a realizar tus operaciones.

Sigue los pasos de este procedimiento y





resuelve este planteamiento:



2 000.00 pesos es el

400.00 pesos

100%

¿Cuánto es de interés en porcentaje?

¿Cuánto es de interés?

%

La respuesta es 20%, si éste no fue tu resultado, revisa el procedimiento de la regla de tres y tus operaciones.

Regresa al Libro del adulto y lee en la página 40 “Momentos de reflexión”, donde los personajes de la historia recapacitan y se dan cuenta de lo importante que es enterarse de las condiciones en las que se otorgan los créditos.

Actividad 3.4

Calcula los préstamos a plazos fijos con interés fijo global

Conoce la forma de calcular el interés fijo global de un préstamo y los pagos fijos que deben hacerse.

A partir de los datos que se dan de una institución financiera, responde las preguntas que se plantean.

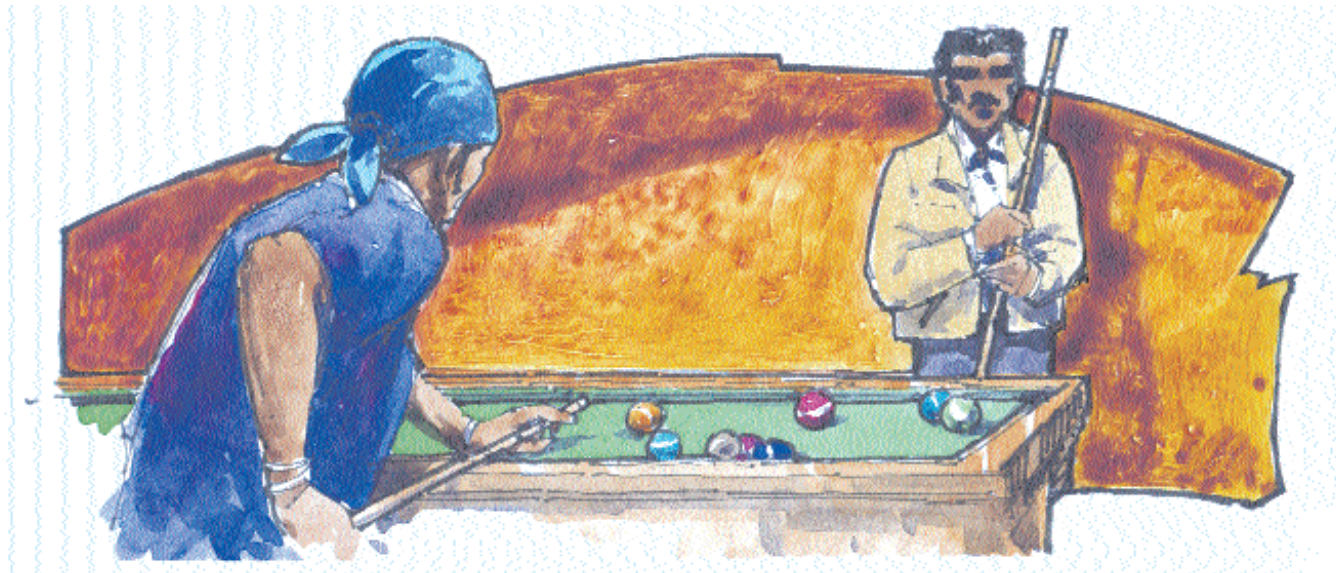
Imagina que en una cooperativa de ahorro solicitas informes porque requieres un préstamo de \$12 000.00 y te dicen que lo debes liquidar en 12 meses con pagos de \$1 180.00 mensuales

que ya incluyen los intereses.

¿Cuánto pagarás en total, al final de los 12 meses?

Si el préstamo fue de \$12 000.00, ¿qué cantidad pagarás por intereses?

¿Qué porcentaje de interés pagarás a los 12 meses? Utiliza la regla de tres.



El resultado es 18%; si no lo obtuviste, revisa tus operaciones.

Al interés total que se paga durante un cierto plazo se le conoce como interés durante el periodo. A su vez, este periodo de plazo a pagar, se divide en pagos e intereses mensuales.

Si vas a pagar el 18% de interés durante 12 meses, ¿qué porcentaje de interés pagarás cada mes?

El interés que pagarás mensualmente es de 1.5%. Si no llegaste a este resultado, revisa tus operaciones.

Ahora que conoces todos los datos, completa el siguiente cuadro. Obtén el porcentaje total

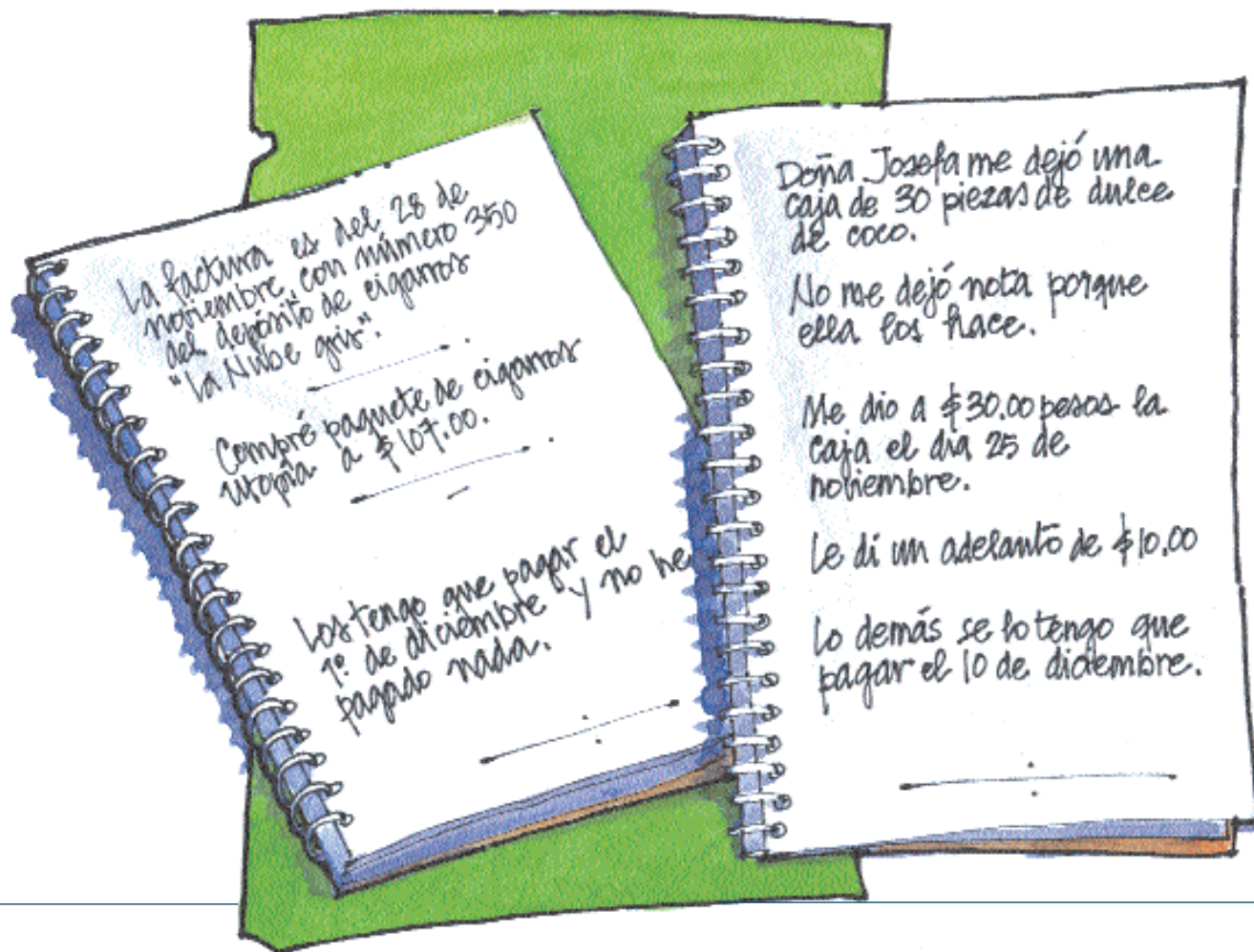
de intereses y el pago total al final de los doce meses.

		Plazo (12 meses)	Tasa de interés mensual	Pago mensual (o capital más intereses) (\$)		
Enero		180.00	1.5%	1	Marzo	
			180.00		Mayo	Junio
1.5%	1	Febrero			Abril	Julio

Agosto

Septiembre

Octubre



¿En cuánto tiempo lo pagarás? ¿En cuántos pagos?

¿Qué interés te	cobraré	por	semana, quin-	cena o mes?		¿ C u á n t o pagarás en

cada plazo?

Con base en los cálculos que acabas de realizar, llena el cuadro.

Plazos
(12 meses)

Interés por
plazo

Pago mensual
(\$)

Interés durante el periodo

Total a pagar

El comerciante que hace bien sus cuentas, sabe dónde gana, pero sobre todo, dónde pierde o paga de más.

¿Qué otras instituciones te pueden hacer el préstamo que necesitas? Efectúa los mismos cálculos para estas opciones. Compara los intereses, plazos, requisitos, etc. Escribe, y responde.

Observa la relación que hay entre los plazos a pagar y los intereses. ¿Qué institución te presta a un plazo mayor con los intereses más bajos al finalizar el periodo?

Compara las condiciones en las que prestan las instituciones de financiamiento. De acuerdo con tus ganancias reales y posibilidades de ahorro, ¿qué préstamo te conviene más? ¿Por qué?

La institución financiera que otorga el crédito que más te conviene, ¿qué intereses cobra por cada pago que no efectúes? ¿Qué sanciones hay para quien no pague a tiempo?

De aceptar el crédito, ¿puedes asegurar que tendrás la capacidad económica para cumplir con los

pagos aun cuando se te presente un gasto inesperado?

La inversi n que har s en tu negocio de qu manera se reflejar en tus ganancias? En cu nto tiempo podr s recuperar tu inversi n?

Como podr s darte cuenta, hay muchos c lculos que debes hacer a partir de la informaci n que te proporciona cualquier instituci n financiera. Esto te llevar a tener conciencia de la magnitud de los intereses, as c como de la suma que te comprometer s a pagar.

Actividad 3.5

Calcula los pagos de un cr dito conforme a saldos insolutos

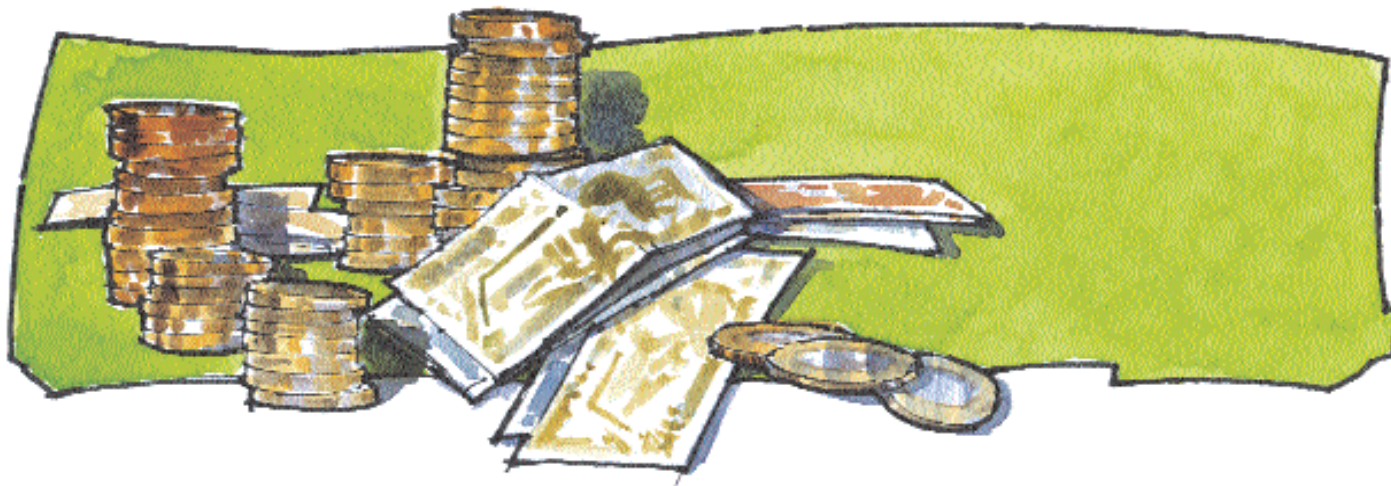
En el cr dito, conforme a saldos insolutos, los intereses van disminuyendo porque se fijan con base en las cantidades que restan por pagar.

Retoma tu investigaci n sobre fuentes de financiamiento, calcula los pagos que debes hacer y planea tu econom a en funci n de tus ganancias reales y posibilidades de ahorro.

Practica y conoce esta forma de pago a partir de los datos que podr a proporcionarte una instituci n financiera.

Imagina que pediste un pr stamo de \$6 000.00, el cual pagar s de enero a junio, es decir, en seis mensualidades.

.....
con un interés fijo mensual del 5% sobre saldos insolutos.



Ante todo, considera que debes pagar los \$6 000.00 que pediste prestados en seis mensualidades, ¿cuánto deberás pagar al mes?

Cuando recibes el préstamo, debes \$6 000.00. Sobre esa cantidad adeudada, calcula el 5%

de interés mensual para tu primer pago y anota el resultado.

Si obtuviste como resultado \$300.00 de interés, puedes continuar, de lo contrario revisa tus operaciones o regresa a la actividad 3.2 de este paso.

Ahora, a la mensualidad de \$1 000.00 por la cantidad que pediste prestada, súmale los \$300.00 de interés para calcular el pago correspondiente a enero. ¿Cuánto deberás pagar? Si calculaste un primer pago de \$1 300.00, es correcto, si obtuviste otra cantidad, vuelve a realizar tu suma.

Recuerda siempre que con esta forma de pago sobre saldos insolutos, se pagará interés sobre la cantidad adeudada, así es que si ya hiciste un primer pago de \$1 000.00 por la suma prestada, sólo debes \$5 000.00.

Ahora calcula el 5% de interés sobre los \$5 000.00 que te faltan por pagar.

Si no obtuviste como resultado \$250.00 vuelve a realizar tu cálculo.

Al segundo pago mensual de \$1 000.00 que corresponde a febrero, súmale el interés de los

\$5 000.00, a la cantidad adeudada.

Obtén el resultado **\$ 1 000.00 + \$ 250.00 =**

Así es, tu segundo pago
debe de ser de \$1



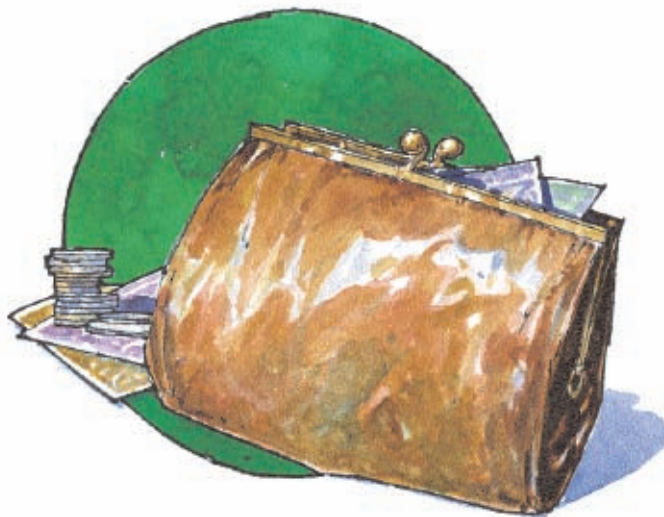
250.00



Realiza el cálculo de los
pagos mensuales de



marzo a junio, y los intereses respectivos sobre saldos insolutos en la siguiente tabla.



Observa cómo en ella ya están anotados
los cálculos que acabas de realizar y ter-

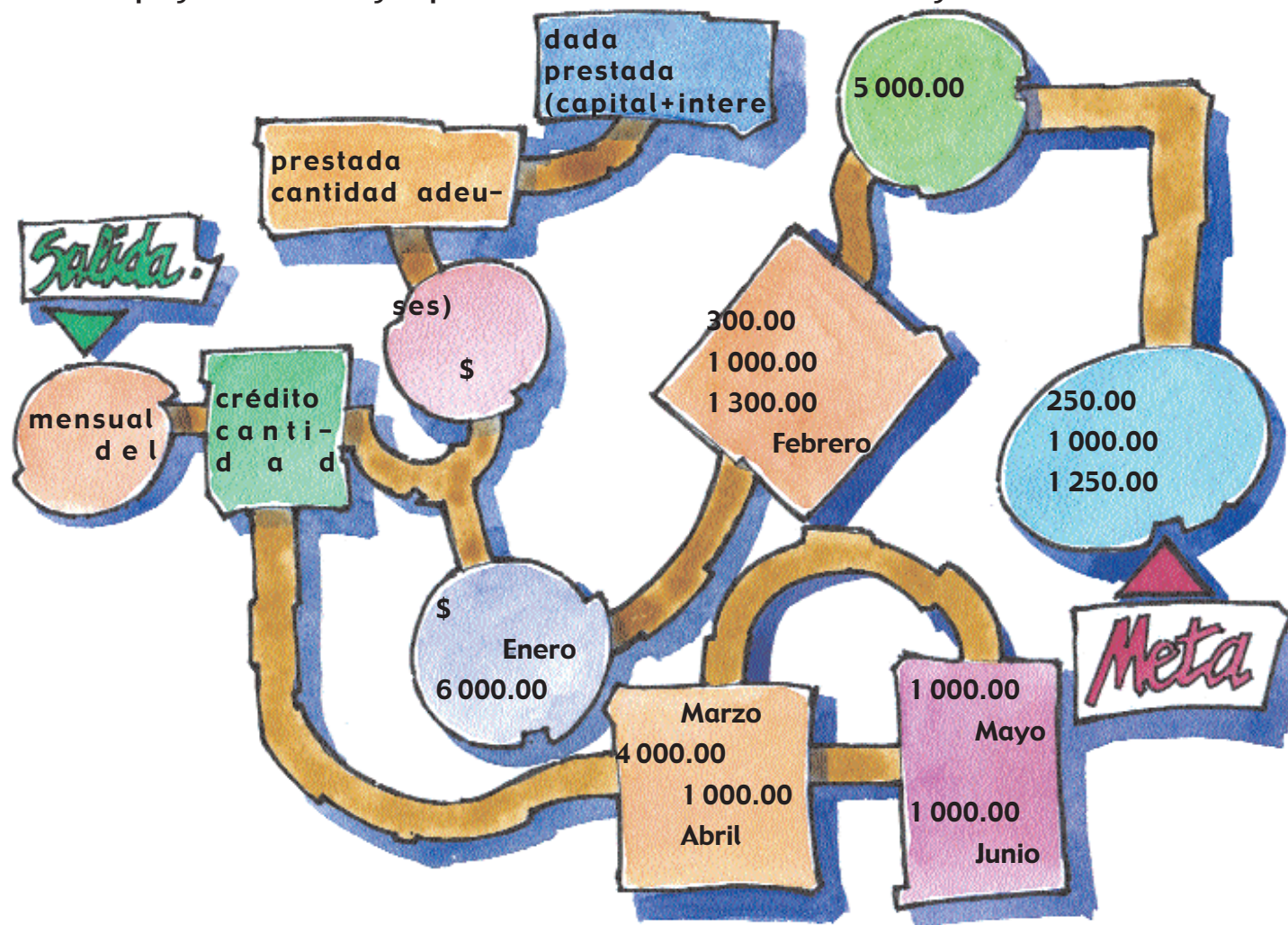
mina de llenarla.
Periodo de pago

Pagos por

5% de interés sobre

Pagos de cantidad

P a g



1 000.00

Corroborar tus resultados con tus compañeros del Círculo de estudio.

Puedes encontrar otra variante en los pagos con saldos insolutos. La descubrirás

conforme vayas resolviendo estos ejercicios.

Suma la última columna del cuadro anterior, es decir, la de los pagos mensuales. ¿Cuánto vas a pagar en total?

Si no obtuviste \$7 050.00 como resultado de ~~la suma, corrobora tus~~ operaciones. Este total, divídelo entre el número de pagos mensuales, o sea, entre 6. ¿Cuál es el resultado?

El resultado correcto es \$1 175.00. Esta cantidad es el pago fijo que harías en cada uno de los seis meses sobre saldos insolutos. A continuación, en la tabla de la izquierda, se muestran los

pagos que primero calculaste.

A la derecha hay otra tabla incompleta. Coloca en cada renglón los pagos fijos que acabas de calcular. Después, obtén el total.

Periodo de pago del crédito	Pagos mensuales \$

[illegible]

Mayo	1 100.00	
Junio	1 050.00	Total 7 050.00

Periodo de pago
mensuales fijos

P a g o



del crédito

\$

Enero

Febrero

Marzo

Abril

Mayo

Junio

Total

Como habrás comprobado, los resultados son iguales, entonces ¿en qué radica la diferencia entre estas dos formas de pago?

Una vez comprendido el pago de un préstamo sobre saldos insolutos, realiza estos cálculos con los datos de alguna institución financiera de tu región.

Considera la cantidad que necesitas para financiar tu negocio. Después, investiga ¿cuál institución te la puede prestar bajo la forma de pagos sobre saldos insolutos?, ¿cuál es su nombre?, ¿dónde se ubica?

Conforme a tu investigación, completa los espacios vacíos del párrafo.

Me prestan _____ pesos, a pagar en _____ plazos, a un interés de _____ % mensual, sobre saldos insolutos.

Enseguida, efectúa tus cálculos y llena el cuadro.

**Periodo de pago
del crédito**

**Pagos por cantidad
prestada
(\$)**

**Interés sobre
cantidad
adeudada**

**Pagos de
cantidad prestada
(\$)**

**Pago mensual
(\$)**

Compara los resultados de tu investigación con los realizados en la actividad anterior; reflexiona y responde las preguntas.

¿Qué forma de pago te conviene más? ¿Pagos sobre interés fijo global o pagos con intereses sobre saldos insolutos? ¿Por qué?

Ante otra opción de tamo, ¿puedes ase-
crédito, reflexiona de guar que tendrás la
nuevo y contesta.

capacidad económi-
ca para cumplir con

cuando se te presente
un gasto inesperado?



los pagos, aun



De tomar el prés-

¿Qué sanciones hay para quien no paga a tiempo? De no poder hacer un pago, ¿puedes afrontar económicamente esta situación?

Ve a la página 42 de tu Libro del adulto, ahí conocerás la información y comentarios que tienen los personajes de la historia, cuando dan

cuenta de su investigación en las diferentes instituciones financieras.

Tanto	por	ciento	El tanto por

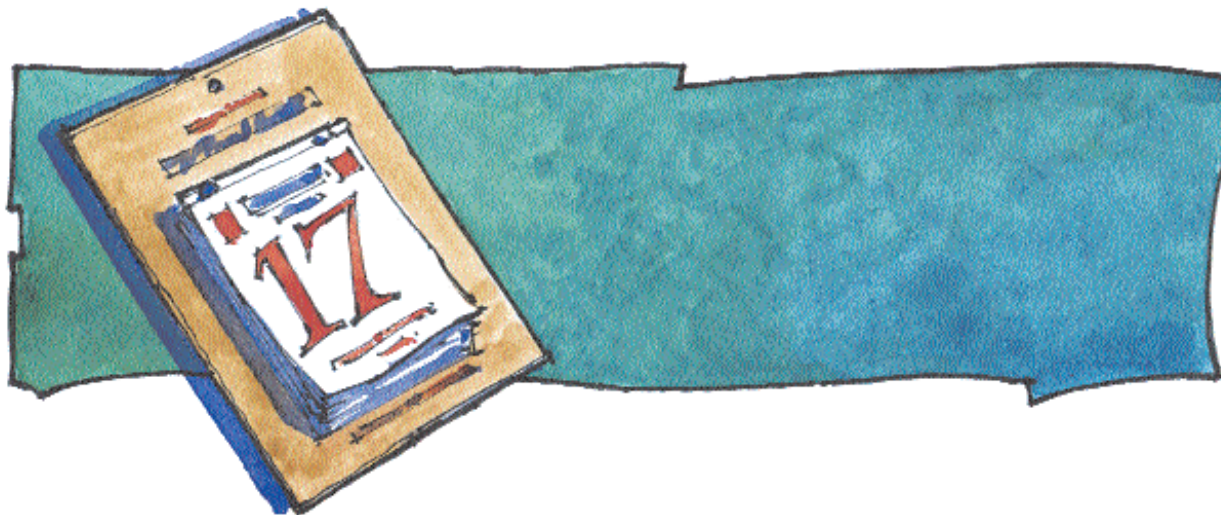


ciento %

José Luis necesita pedir un préstamo de \$500.00, porque quiere



comprar una licuadora, le cobran 5% de interés. ¿A qué cantidad equivale 5%?



Para calcular el tanto por ciento, es importante considerar:

\$ 500.00 equivale o es **= 100%**

entonces

5% de **\$ 500.00**, ¿cuánto es?

O bien, recorrer el punto decimal 2 lugares a la izquierda, sin necesidad de hacer la división.

5% = 5 = 0.05	Se recorren dos lugares

100

Para encontrar el % se realiza una multiplicación.

This image shows a single sheet of white paper with horizontal blue ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There is no handwriting or other markings on the paper.

Después

$$\begin{array}{r} 500.00 \\ \times .05 \\ \hline 25.0000 \end{array}$$

Sin contar el .

500.00
dos lugares

x .05
dos lugares

250000

25.0000

En la multiplicación con decimales, se coloca el punto decimal en el resultado, contando de derecha a izquierda el número de lugares hasta completar el total de decimales.

Resultado: **\$25.00** equivale al **5 %** de **\$500.00**

Lupita visitó tres instituciones que se

dedican a prestar dinero.

En la primera institución, sobre un préstamo de \$1 500.00 le cobran el 2.6% mensual.

En la segunda, sobre un préstamo de \$5 000.00 le cobran el 4% mensual.

Y en la tercera, le prestan \$800.00 y le cobran el 5% mensual.

Ella desea saber cuánto tendría que pagar de interés mensual en cada préstamo y analizar cuál le conviene.

Doña Juanita ha pensado pedir un préstamo para su negocio; sin embargo, antes de solicitarlo quiere saber