

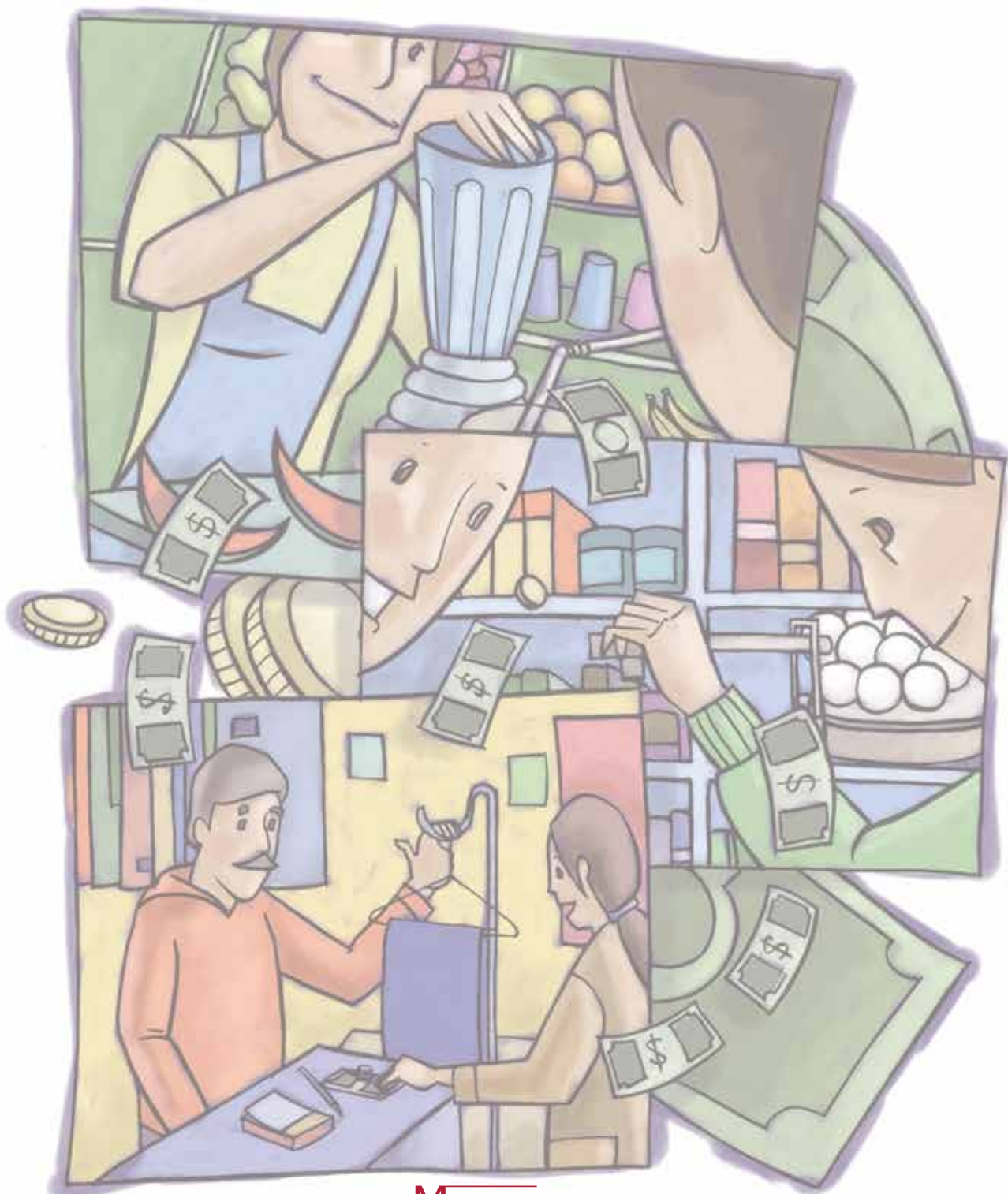
PREMIO 2011
DE ALFABETIZACIÓN
UNESCO



Libro del adulto

Crédito para mi negocio





Creditos a la presente edición

Coordinación académica

Sara Elena Mendoza Ortega

Revisión y ajuste de contenidos

Leticia Placencia Ordaz

Judith Leal Arce

Olga Pliego Ramírez

Coordinación gráfica

y cuidado de la edición

Greta Sánchez Muñoz

Adriana Barraza Hernández

Seguimiento editorial

Tania Fernández Urías

María del Carmen Cano Aguilar

Revisión editorial

Sonia Zenteno Calderón

Águeda Saavedra Rodríguez

Betsy Adriana Granados Trejo

Diseño

Ma. Aurora Arellano Saucedo

Diagramación

Ma. Aurora Arellano Saucedo

Norma García Manzano

Ilustraciones

Maya Selene García López

Ismael David Nieto Vital

Irla Julieta Granillo González

Ricardo Pérez Rovira

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).

Reconocimiento primigenio: El contenido de este módulo tiene como antecedente los materiales producidos en una versión de prueba, cuyos créditos son: Coordinación académica: Luz Ma. Castro Mussot, Isidoro del Camino Ramos. Autoría: José Filiberto Herrera Curiel. Coordinación gráfica y cuidado de la edición: Greta Sánchez Muñoz, Adriana Barraza Hernández. Revisión editorial: Marcela Zubieta, Eliseo Brena Becerril, Esther Schumacher García. Diseño de portada: Enrique Ramírez Torralba. Diseño gráfico y formación: Claudia Rocha Valverde. Ilustración: Felipe de la Torre.

Crédito para mi negocio. Libro del adulto. 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. Primera edición 2006.

Esta obra es propiedad intelectual de su autor y los derechos de publicación han sido legalmente transferidos 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 *Crédito para mi negocio*. Libro del adulto: 970-23-0600-0

Impreso en México.

Índice

Presentación

Unidad 1 El crédito: responsabilidad y compromiso..... 8

Tema 1 Forjando un sueño 10

Tema 2 Del sueño se puede pasar a la pesadilla 14

Autoevaluación..... 25

Sección de matemáticas..... 26

Números, sumas y restas..... 27

Multiplicación y división..... 36

Unidad 2 Análisis del estado en el que se encuentra mi negocio 48

Tema 1 Un balance de mis ganancias..... 50

Tema 2 Mis proveedores, la competencia y mis clientes . . .
¿Qué pasa con ellos? 59

Tema 3 Mi negocio necesita 70

Autoevaluación..... 87

Sección de matemáticas..... 88

El tanto por ciento..... 89

El porcentaje de una cantidad 91

La regla de tres para encontrar porcentajes..... 93

La tasa de interés aplicada a saldos insolutos..... 96

Unidad 3 Fuentes de financiamiento	102
Tema 1 Momentos de reflexión	104
Tema 2 Programa de crédito en pequeño y casas de empeño	129
Tema 3 Cooperativa de ahorro y financiamiento a grupos	140
Autoevaluación.....	163
 Unidad 4 Ahorro y crédito para financiar el negocio	 164
Tema 1 Pensar en el ahorro	166
Tema 2 Un programa para el futuro	178
Autoevaluación.....	205
Anexo <i>¿Qué es la CONDUSEF?</i>	206
Glosario.....	223
Hoja de Avances	225

Presentación

¡Bienvenido y bienvenida al módulo *Crédito para mi negocio*!

Su propósito es mostrarte los aspectos que debes tomar en cuenta si estás interesado en solicitar un crédito para tu negocio. Aquí encontrarás la respuesta a las siguientes preguntas:

¿En qué anda fallando mi negocio?

¿Necesito un crédito para mejorarlo?

¿Cuál es el crédito que más me conviene?

¿Pedir prestado es la única forma de conseguir financiamiento para mi negocio?

Para apoyar tu aprendizaje, este paquete modular incluye los siguientes materiales: Libro del adulto, la historieta *Los servicios de la banca múltiple* y el tríptico *¿Qué es el ahorro?*

En el libro encontrarás la historia de un grupo de microempresarios que desean darle un nuevo aire a su negocio a través de la búsqueda de un préstamo.

Juntos emprenden una serie de tareas a través de las cuales reflexionan, analizan e investigan, antes de tomar la delicada decisión de pedir fiado. Igual que ellos, realizarás actividades que te ayudarán a valorar el estado de tu negocio y las condiciones en que se otorgan los créditos, para tomar la decisión que consideres adecuada.

Para guiar tu aprendizaje paso a paso, en el Libro del adulto se desarrollan las siguientes cuatro unidades:



Unidad 1

El crédito: responsabilidad y compromiso

En esta Unidad se analizan los riesgos y consecuencias de solicitar un préstamo, sin saber los compromisos que ello implica.



Unidad 2

Análisis del estado en que se encuentra mi negocio

Aquí se ofrecen elementos para que valores las condiciones en que se encuentra tu negocio, y si realmente requieres de una inversión para mejorarlo.



Unidad 3

Fuentes de financiamiento

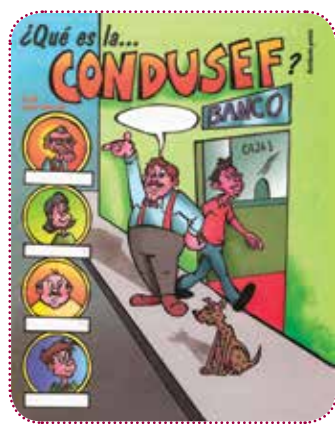
En esta Unidad se reflexiona sobre las fuentes de financiamiento que existen; las condiciones y requisitos bajo los cuales se otorgan préstamos, así como los diferentes tipos de interés que se manejan.



Unidad 4

Ahorro y crédito para financiar el negocio

Finalmente en esta Unidad, se analizan otras opciones para mejorar tu negocio, sin necesidad de pedir un préstamo.



En la parte última de cada Unidad de tu Libro del adulto, se incluye una sección de matemáticas, la cual puedes realizar si requieres fortalecer el manejo de operaciones como la suma, la resta, la multiplicación, la división, el cálculo de los porcentajes, los intereses fijos y los de saldos insolutos. De lo contrario, no es necesario que realices las actividades de esta sección.

Al término del libro se encuentra un glosario con términos de uso común en los servicios financieros, en el que podrás localizar el significado de algunos de ellos. Y un anexo, el folleto *¿Qué es la CONDUSEF?* (Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros), así como un directorio de sus delegaciones estatales.

A través de la historieta *Los servicios de la banca múltiple: un lugar para depositar tu dinero*, conocerás algunas orientaciones para hacer buen uso de los servicios bancarios.

Finalmente en el tríptico *¿Qué es el ahorro?*, encontrarás información general acerca del ahorro.

Te invitamos a estudiar este módulo y a tomar las decisiones adecuadas que te lleven a darle...

¡Un nuevo aire a tu negocio!
¡Iniciemos!



Unidad 1

El crédito: responsabilidad y compromiso



El propósito de esta Unidad es que identifiques el compromiso y la responsabilidad que se adquiere al solicitar un préstamo.

Los temas que contiene son los siguientes:

Tema 1. Forjando un sueño

Tema 2. Del sueño se puede pasar a la pesadilla

Autoevaluación

Sección de matemáticas

Los números, sumas, y restas

Multiplicación y división



Forjando un sueño

Piensa en el hecho de que para llevar a cabo el sueño de mejorar el negocio, se puede tomar una decisión equivocada.

Era una tarde de febrero, fría y polvorienta, en la que Juanita decidió cerrar su estanquillo y retirarse temprano a descansar.

—Doña Juanita, ¡qué bueno que la alcancé!, ¿a poco ya se va? Pero si todavía es muy temprano.

—Para qué me quedo, don Pepe, si la venta está muy floja, nada más me estoy enfriando.

—Espéreme tantito, vengo a platicarle un asunto de negocios que le puede convenir.

—Bueno, pero no me vaya a pedir prestado, porque es como pedirle peras al olmo, hoy no tuve ni para pagar el refresco.

—Al contrario, Juanita, le vengo a proponer algo que la va a sacar de apuros.

—¡Ah, caramba! ¿Pues de qué se trata? Sólo que me quiera vender un billete de lotería premiado o que me quiera presentar a un millonario enamorado de mí.

—¡No, cómo cree!, se trata de algo más sencillo. Fíjese que están ofreciendo créditos a quienes tenemos algún negocio. Entonces nos estamos organizando para conseguir algo de dinero con el que podremos dar un nuevo aire a nuestros changarros y, quien quita, y nos vayamos p'arriba. Imagínese que en lugar de estanquillo puede llegar a tener un minisuper, con autoservicio y toda la cosa.



—¡Ah, cómo será usted, don Pepe, ya ni la burla perdona!

—No pierda la esperanza, **todas las grandes obras empezaron con un sueño.**

—Sí, don Pepe, pero los sueños no dan para comer.

Doña Juanita se quedó pensativa, sus ojos almendrados miraron fijamente hacia el horizonte, como si esas palabras y el optimismo de don Pepe le hubieran recordado algo que ella ya había vivido antes.

—¿Qué piensa, pues? ¿Por qué se quedó tan callada?

—Creo que la cosa no es tan simple, **un préstamo puede ayudar, pero también puede hundir.**

—No se preocupe, ahorita usted está afligida porque no van bien las ventas, pero verá que cuando le meta un dinerito a su negocio, inmediatamente se va p'arriba. Mire, mañana por la noche, más o menos como a las ocho, vamos a vernos en mi lavandería varios vecinos de la colonia que tenemos un negocio propio; vaya pa' que se entere y luego usted decide si le entra o no.

—Muchas gracias, don Pepe, no crea que no me interesa, lo pienso porque cuando más trabajo cuesta ganarse unos centavos, más empeño tiene uno que poner en cuidarlos, pero bueno, ahí estaré para saber de qué se trata.

Doña Juanita terminó de guardar su mercancía y cerró su puesto bajo tres candados. Se cubrió la cabeza con la capucha de su chamarra y caminó contra el viento y el polvo por una calle solitaria. A pesar de haber tenido un día difícil, esa conversación la motivó para esbozar una sonrisa y murmurar para sí misma: ¡Ah qué don Pepe tan animoso, yo creo que ya se está componiendo, por eso me cae bien!



Responde las siguientes preguntas.

¿Qué piensas de la frase: "Todas las grandes obras empezaron con un sueño"?

¿Cuál es tu sueño? ¿Cómo quieres ver tu negocio en el futuro?

¡Es bueno tener sueños! ¿Qué crees que necesitamos hacer para convertir los sueños en realidad?

Continuemos con la historia.

Tema
dos

Del sueño se puede pasar a la pesadilla

Reflexiona sobre las consecuencias que puede ocasionar el obtener un crédito sin ninguna planeación y compromiso de pago.

—Buenas noches, don Pepe.

—Buenas noches, pasen ustedes —contestó don Pepe a doña Matilde y a don Pedro, una pareja de avanzada edad que vende postres en la salida de una taquería.

—¡Ya don Pepe! El que llegó, llegó; vamos empezándole que se hace tarde —dijo José Luis, un joven fornido que vende jugos y licuados en una terminal de transporte urbano, que llegó puntualmente a la junta convocada por don Pepe.

En la reunión estuvieron también presentes: Jacinto, que se dedica a bolear y reparar calzado; doña Lupita, que vende verduras en el mercado; doña Rosa, que hace quesadillas y sopas para venderlos en la Plaza del Mariachi; doña Juanita, que llegó un poco tarde. Y desde luego tú, que a través de la lectura de este relato estarás también presente en la reunión, por lo que es muy importante que como comerciante, respondas la siguiente pregunta:

Contesta las siguientes preguntas.

¿Qué negocio tienes?

¿Cuántos años de experiencia tienes en tu negocio?

¿De qué manera lo has tratado de mejorar? Describe brevemente las actividades que has realizado.

Don Pepe tiene lo que podría ser el inicio de una lavandería, fue lo único que pudo comprar con el dinero que le quedó de sus tintorerías que quebraron. Su tragedia estuvo ligada a una decepción amorosa que lo condujo a un laberinto de alcohol y soledad, y apenas está encontrando la salida. Todos son vecinos de la misma colonia, aunque tienen sus negocios en diferentes zonas de la ciudad de San Luis Potosí. Se trata de personas que se esfuerzan y trabajan por obtener lo necesario para vivir.



—Oiga, don Pepe, con la pena, pero yo tengo pendiente de mis niños, ya díganos de qué se trata —dijo doña Rosa.

—Sí pues, al grano, como ya les había dicho, el asunto consiste en pedir un crédito por cabeza que sirva para mejorar nuestros negocios. El primer préstamo que podemos conseguir es de más o menos 1 000 pesos a pagar en cuatro meses con abonos semanales fijos de 75 pesos. Si nadie falla y todos pagan, el crédito siguiente puede ser por una cantidad mayor. ¿Cómo la ven?

Todos empezaron a hablar al mismo tiempo: ¡está bien!, ¡uy sí!, ¡75 pesos semanales cualquiera los junta!, ¡es poco, pero sirve!, ¡a mí que me presten un poco más! Mientras, doña Juanita pensativa, movía la cabeza.

—¡Achis! ¡achis! Y luego qué va a pasar si alguien se atrasa o no paga, preguntó Jacinto.

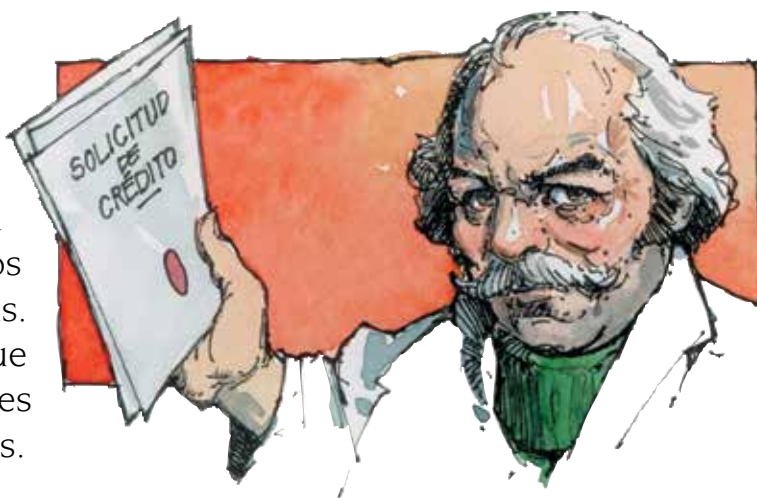
—¡Ah!, pues todos tendremos que pagar por él. Para esto nos piden que nos juntemos 10 personas y que cada uno ahorre 100 pesos; este ahorro lo manejarían dos o tres representantes que nombraríamos como junta directiva.

—A ver, a ver, barájamela más despacio, a poco tendré que pagar por otros —exclamó José Luis.

—Espérate, espérate

—lo contuvo don Pepe.

Es como en tu equipo de futbol, todos pagan el arbitraje y cuando alguien falta o no tiene dinero, todos se caen con un poquito más. Pero aquí se trata de que todos seamos responsables para no afectar a los demás.





—¡Pero está bien ese ahorro! Porque si a cualquiera de nosotros se le presenta una urgencia le podríamos hacer un préstamo —intervino Jacinto, y si no es necesario pues tenemos nuestro guardadito.

—Pero usted doña Juanita, ¿por qué está tan callada? —preguntó don Pepe.

—Estoy callada pero interesada, no crean que no; sólo que no veo la cosa tan sencilla, a mi difunto marido las deudas le comieron su negocio; lo embargaron y nada nos quedó, por eso hay que pensarle bien. Se puede pasar con mucha facilidad del sueño a la pesadilla.

“Es cierto, ¿y si no salen las cosas bien?”, fue lo que cada uno se preguntó a su manera.

Igual que los personajes de la historia, reflexiona unos minutos, efectúa la siguiente actividad.

Actividad 1

Adquirir un préstamo es adquirir un compromiso

Lee con atención el siguiente relato:

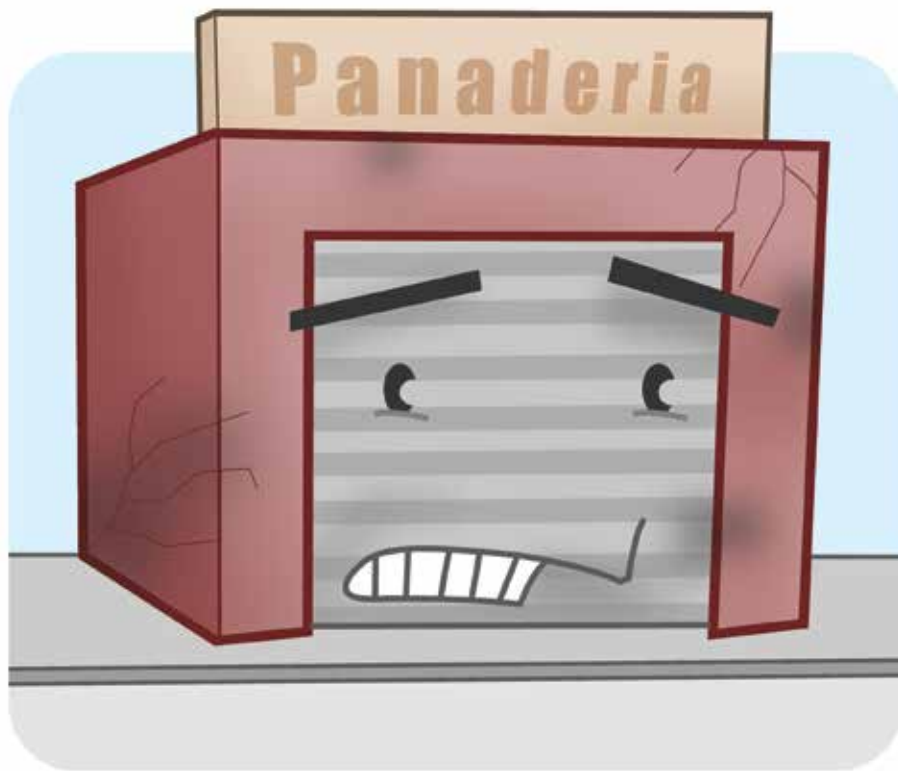
Él es don Pedro, tiene una panadería en la que el promedio mensual de venta es de 15 000 pesos. De esa cantidad, ocupa 4 800 pesos en la compra de materia prima y el pago de servicios, y 1 200 pesos en el salario del ayudante. Los 9 000 pesos restantes los utiliza en gastos de la familia. El mobiliario de la panadería tiene fuertes rezagos, el horno es muy antiguo y no funciona bien, 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 10 000.00 pesos, pero como no tenía dinero ahorrado, pidió prestada esta cantidad, la cual pagaría en cinco abonos fijos mensuales de 2 080.00 pesos, que incluían los intereses.

Cuando don Pedro recibió el crédito, lo primero que hizo fue premiarse con el “gustito” de irse de compras y se gastó 1 000 pesos en cosas que no necesitaba.

Después, 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 para hacer el pan y de los gastos familiares. Llegado el momento de la segunda mensualidad, decidió no pagarla y utilizar ese dinero para comprar más 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 fracaso, se sumaron los intereses de la deuda que no fueron pagados a tiempo. 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.

Reflexiona sobre lo que le sucedió a don Pedro y responde estas preguntas:

Contesta las preguntas.

¿Cómo debió actuar don Pedro para cumplir con su compromiso en el tiempo programado?

Imagínate en el lugar de don Pedro, ¿qué gastos hubieras reducido para pagar ese crédito?

Juanita observó el gesto de duda en la cara de sus compañeros, así es que rompió el silencio que había originado ella misma.

Hay que planear muy bien lo que se va a realizar con un préstamo, para hacerlo con responsabilidad y compromiso. **Lo primero es saber si mi negocio necesita el préstamo y si con él voy a mejorar las ventas o, cuando menos, si me puedo ahorrar algunos gastos**, de lo contrario el dinero se va en cualquier cosa y nada más me quedo con la dichosa deuda.

—El otro asunto que conviene ver —continuó doña Juanita—, es lo de los intereses, aunque los abonos sean fijos **es importante saber cuánto nos cuesta pedir prestado**. Esto lo aprendí con la experiencia de mi marido, así es que ustedes dirán.

—Caray doña Juanita, ahora sí que nos apantalló —exclamó don Pepe—. Bueno yo tengo la intención de obtener un préstamo de 8 000 pesos para comprar otra secadora y otra lavadora, más los ahorritos que vaya teniendo, con eso la hago.

—Sí, pero ¿ya sabe cuánto tendrá que pagar de intereses por un préstamo de esa cantidad?, **y si en el camino se le atora algo, ¿qué va a pasar? En lugar de ganar va a ir perdiendo**.

—Doña Juanita tiene razón, don Pepe, vamos a echarle papel y lápiz a este asunto para saber qué es lo que más nos conviene —dijo Jacinto.

Después de que todos expusieron su punto de vista, decidieron primero hacer un programa de trabajo para analizar las necesidades que cada uno tiene en su negocio; después investigar diversas formas de financiamiento y conocer las condiciones para adquirir los préstamos. Salieron de la reunión muy animados, iban a trabajar mucho, pero así su decisión estaría bien fundamentada.





Para don Pepe, en esa noche había surgido una razón más que lo inquietaba, pero que también le agradaba y lo hacía sentirse interesado. Nunca pensó que a sus cincuenta años pudiera impresionarse tan gratamente por la experiencia y la inteligencia de una mujer que, a pesar de que la conocía de tiempo atrás, nunca había tenido la oportunidad de escuchar con esa voz firme y serena con la que había expresado su punto de vista. Doña Juanita lo tenía verdaderamente cautivado.

Contesta las preguntas.

¿Alguna vez has solicitado un préstamo? Explica cuándo y cómo lo obtuviste y lo pagaste.

¿Conoces alguna persona que haya tenido problemas para pagar un crédito? Explica cómo ocurrió.



Autoevaluación

Contesta las preguntas.

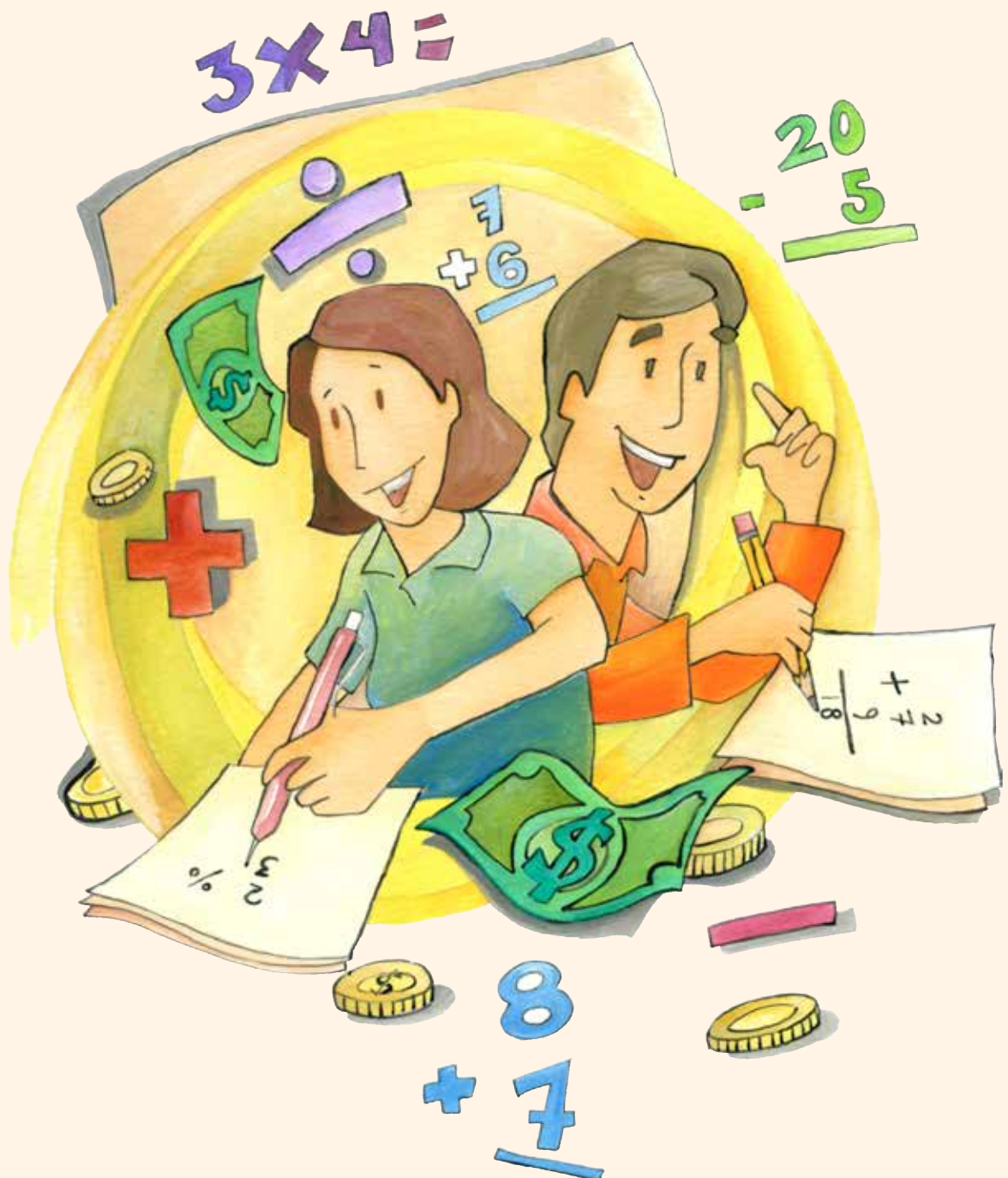
1. “Un crédito puede salvar pero también hundir”, dijo doña Juanita. ¿Por qué podría ocurrir esto?

2. ¿Qué problemas podrías tener si solicitas un préstamo y no sabes cómo aprovecharlo en tu negocio?

Si requieres repasar los números, las sumas y las restas, la multiplicación y la división, realiza la siguiente Sección de matemáticas, de lo contrario, continúa con la Unidad 2 Análisis del estado en que se encuentra mi negocio.

Sección de matemáticas

Números, sumas y restas
Multiplicación y división



Números, sumas y restas

Si requieres fortalecer estas operaciones básicas, realiza las siguientes actividades:

Números

Te presentamos los números:

1	2	3	4	5	6	7	8	9	0
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 _____ 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 _____ 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 _____ moneda 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:

Este signo indica la operación que vamos a realizar: una suma.

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



El número 11 nos indica el resultado de la suma.

Esta línea separa el resultado de la suma.

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:

$$\begin{array}{r} 1 \\ 57 \text{ conchas} \\ + 25 \text{ cuernos} \\ \hline 2 \end{array}$$

continuamos
con las decenas

$$\begin{array}{r} 1 \\ 57 \text{ conchas} \\ + 25 \text{ cuernos} \\ \hline 82 \end{array}$$

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

Pan dulce vendido: _____

Pan dulce vendido: _____

3. Don Pedro le pagó a su ayudante por una semana de trabajo \$437 y en la siguiente semana \$465. ¿Cuánto le pagó en total?

$$\begin{array}{r} \text{CDU} \\ 437 \text{ 1a semana} \\ + 465 \text{ 2a semana} \\ \hline \end{array}$$

Sumemos las unidades

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

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

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

Finalmente
las centenas

$$\begin{array}{r} \text{CDU} \\ 437 \\ + 465 \\ \hline 902 \end{array}$$

¿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 la operación que vamos a realizar: una resta.

La cantidad mayor se coloca arriba.

$$\begin{array}{r} 9 \text{ bolillos} \\ - 3 \text{ bolillos} \\ \hline 6 \text{ bolillos} \end{array}$$

Esta línea separa los datos por restar del resultado que vamos a obtener.



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

Realiza las restas necesarias.

Elaboró	Sobraron	¿Cuánto vendió?
96 bolillos	3 bolillos	93 bolillos
48 teleras	5 teleras	
56 conchas	17 conchas	39 conchas
30 rebanadas	12 rebanadas	

Para saber cuánto pan vendió don Pedro, utilizaremos la resta. Para organizar los datos, observa el ejemplo:

$$\begin{array}{r} 96 \\ - 3 \\ \hline 93 \end{array}$$

$$\begin{array}{r} 96 \\ - 3 \\ \hline 93 \end{array}$$

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

$$\begin{array}{r} 48 \\ - 5 \\ \hline \end{array}$$

Observa la siguiente resta y anota el resultado.

$$\begin{array}{r} 56 \\ - 17 \\ \hline \end{array}$$

$$\begin{array}{r} 56 \\ - 17 \\ \hline 9 \end{array}$$

$$\begin{array}{r} 56 \\ - 17 \\ \hline 39 \end{array}$$

Ejercita con otras restas, escríbelas a continuación.



Multiplicación y división

Si requieres fortalecer estas operaciones básicas, realiza las siguientes actividades:

Multiplicación

Lupita vende frutas y verduras, una clienta 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, las resuelves mentalmente, aunque habrá otras con mayor dificultad que tendrás que resolver por escrito.

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

1 kilo de jitomate = \$ 4.00

2 kilos de jitomate = \$ 8.00

3 kilos de jitomate = _____

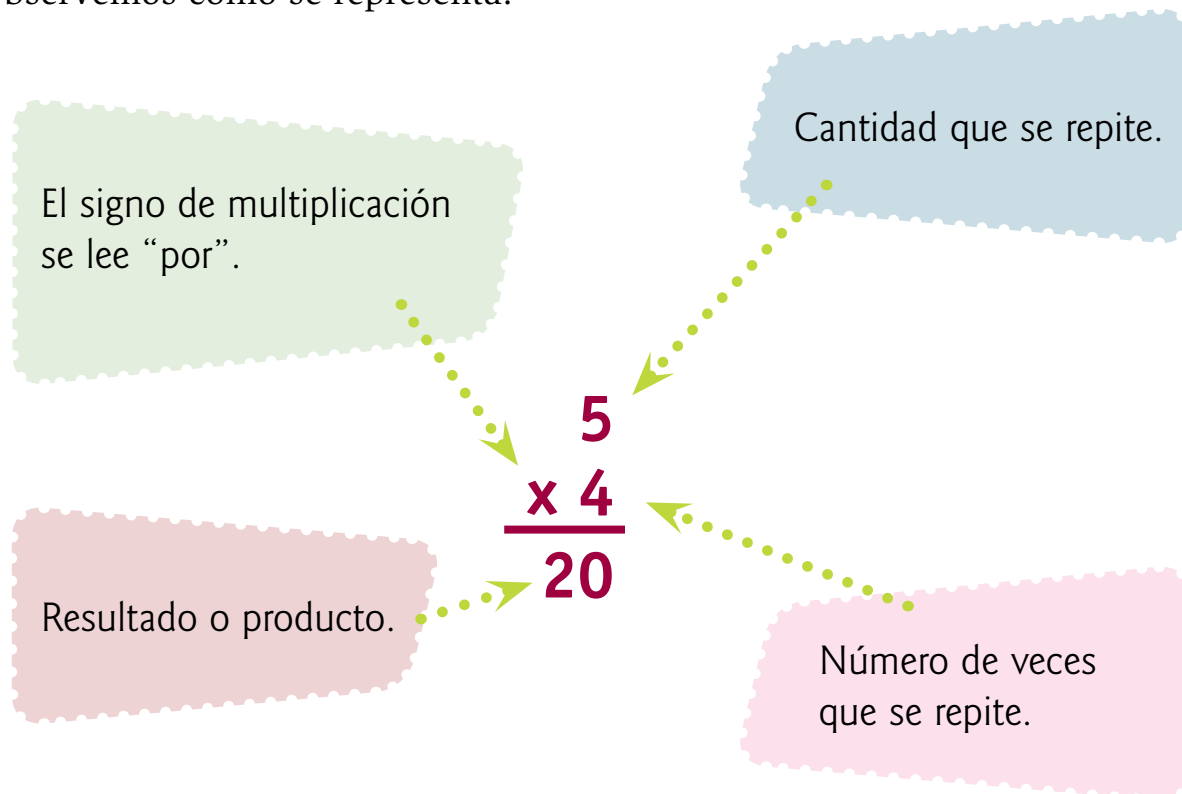
4 kilos de jitomate = _____

5 kilos de jitomate = _____



Con la multiplicación podemos simplificar la suma.

Observemos cómo se representa.



Observemos cómo se representa:

$$4 \times 5 = 20$$

Ahora resolvamos el ejercicio de las cebollas, completa los espacios y resuelve la multiplicación.

Observa los resultados.

- 1 manojos de cebolla = \$ 2.00
- 2 manojos de cebolla =
- 3 manojos de cebolla =



$$\begin{array}{r} 3 \text{ manojos de cebolla} \\ \times 2 \text{ costo del manojos} \end{array}$$

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 = _____

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

- 1 manojo de rábanos = \$ 3.00
 2 manojos de rábanos = _____
 3 manojos de rábanos = _____

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	4 x 1 = 4
2 kilos = \$ 4.00	4 x 2 = 8
3 kilos = _____	4 x 3 = _____
4 kilos = _____	4 x 4 = _____
5 kilos = _____	4 x 5 = _____
6 kilos = _____	4 x 6 = _____
7 kilos = _____	4 x 7 = _____
8 kilos = _____	4 x 8 = _____
9 kilos = _____	4 x 9 = _____
10 kilos = _____	4 x 10 = _____

Al llenar las dos columnas, ¿qué observaste?

Revisa y estudia las tablas de multiplicación.

$$\begin{array}{l} 1 \times 0 = 0 \\ 2 \times 0 = 0 \\ 3 \times 0 = 0 \\ 4 \times 0 = 0 \\ 5 \times 0 = 0 \\ 6 \times 0 = 0 \\ 7 \times 0 = 0 \\ 8 \times 0 = 0 \\ 9 \times 0 = 0 \\ 10 \times 0 = 0 \end{array}$$

$$\begin{array}{l} 1 \times 1 = 1 \\ 1 \times 2 = 2 \\ 1 \times 3 = 3 \\ 1 \times 4 = 4 \\ 1 \times 5 = 5 \\ 1 \times 6 = 6 \\ 1 \times 7 = 7 \\ 1 \times 8 = 8 \\ 1 \times 9 = 9 \\ 1 \times 10 = 10 \end{array}$$

$$\begin{array}{l} 2 \times 1 = 2 \\ 2 \times 2 = 4 \\ 2 \times 3 = 6 \\ 2 \times 4 = 8 \\ 2 \times 5 = 10 \\ 2 \times 6 = 12 \\ 2 \times 7 = 14 \\ 2 \times 8 = 16 \\ 2 \times 9 = 18 \\ 2 \times 10 = 20 \end{array}$$

$$\begin{array}{l} 3 \times 1 = 3 \\ 3 \times 2 = 6 \\ 3 \times 3 = 9 \\ 3 \times 4 = 12 \\ 3 \times 5 = 15 \\ 3 \times 6 = 18 \\ 3 \times 7 = 21 \\ 3 \times 8 = 24 \\ 3 \times 9 = 27 \\ 3 \times 10 = 30 \end{array}$$

$$\begin{array}{l} 4 \times 1 = 4 \\ 4 \times 2 = 8 \\ 4 \times 3 = 12 \\ 4 \times 4 = 16 \\ 4 \times 5 = 20 \\ 4 \times 6 = 24 \\ 4 \times 7 = 28 \\ 4 \times 8 = 32 \\ 4 \times 9 = 36 \\ 4 \times 10 = 40 \end{array}$$

$$\begin{array}{l} 5 \times 1 = 5 \\ 5 \times 2 = 10 \\ 5 \times 3 = 15 \\ 5 \times 4 = 20 \\ 5 \times 5 = 25 \\ 5 \times 6 = 30 \\ 5 \times 7 = 35 \\ 5 \times 8 = 40 \\ 5 \times 9 = 45 \\ 5 \times 10 = 50 \end{array}$$

$$\begin{array}{l} 6 \times 1 = 6 \\ 6 \times 2 = 12 \\ 6 \times 3 = 18 \\ 6 \times 4 = 24 \\ 6 \times 5 = 30 \\ 6 \times 6 = 36 \\ 6 \times 7 = 42 \\ 6 \times 8 = 48 \\ 6 \times 9 = 54 \\ 6 \times 10 = 60 \end{array}$$

$$\begin{array}{l} 7 \times 1 = 7 \\ 7 \times 2 = 14 \\ 7 \times 3 = 21 \\ 7 \times 4 = 28 \\ 7 \times 5 = 35 \\ 7 \times 6 = 42 \\ 7 \times 7 = 49 \\ 7 \times 8 = 56 \\ 7 \times 9 = 63 \\ 7 \times 10 = 70 \end{array}$$

$$\begin{array}{l} 8 \times 1 = 8 \\ 8 \times 2 = 16 \\ 8 \times 3 = 24 \\ 8 \times 4 = 32 \\ 8 \times 5 = 40 \\ 8 \times 6 = 48 \\ 8 \times 7 = 56 \\ 8 \times 8 = 64 \\ 8 \times 9 = 72 \\ 8 \times 10 = 80 \end{array}$$

$$\begin{array}{l} 9 \times 1 = 9 \\ 9 \times 2 = 18 \\ 9 \times 3 = 27 \\ 9 \times 4 = 36 \\ 9 \times 5 = 45 \\ 9 \times 6 = 54 \\ 9 \times 7 = 63 \\ 9 \times 8 = 72 \\ 9 \times 9 = 81 \\ 9 \times 10 = 90 \end{array}$$

$$\begin{array}{l} 10 \times 1 = 10 \\ 10 \times 2 = 20 \\ 10 \times 3 = 30 \\ 10 \times 4 = 40 \\ 10 \times 5 = 50 \\ 10 \times 6 = 60 \\ 10 \times 7 = 70 \\ 10 \times 8 = 80 \\ 10 \times 9 = 90 \\ 10 \times 10 = 100 \end{array}$$

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.

$$\begin{array}{r} 4 \\ 15 \\ \times 8 \\ \hline 0 \end{array}$$

$$\begin{array}{r} 4 \\ 15 \\ \times 8 \\ \hline 120 \end{array}$$

Ejercita con otras restas, escríbelas a continuación.



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.

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

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

Continuamos con la multiplicación, ahora con las decenas.

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

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

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

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.

$$\begin{array}{r}
 36.50 \\
 \times 7.5 \\
 \hline
 18250 \\
 25550 \\
 \hline
 273750
 \end{array}$$

$$\begin{array}{r}
 36.50 \\
 \times 7.5 \\
 \hline
 18250 \\
 25550 \\
 \hline
 273750
 \end{array}$$

2 decimales
1 decimal

$$\begin{array}{r}
 36.50 \\
 \times 7.5 \\
 \hline
 18250 \\
 25550 \\
 \hline
 273.750
 \end{array}$$

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?

Ejercita con otras multiplicaciones.

División

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

$$\begin{array}{r} \text{dividendo} \dots\dots\dots 56 \\ \hline 7 \dots\dots\dots \text{divisor} \end{array}$$

Veamos cómo se resuelve la división.

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

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

residuo

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

La división es lo opuesto a la multiplicación:

$$\frac{56}{7} = 8 \quad \text{significa que} \quad 7 \times 8 = 56$$

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.

$$25 \overline{)120}$$


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

$$\begin{array}{r} 4 \\ 25 \overline{)120} \\ \underline{-100} \\ 20 \end{array}$$

$$25 \overline{)120}$$


Realicemos la división

$$\begin{array}{r} 4 \\ 25 \overline{)120} \\ 20 \end{array}$$

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

División con decimales

$$\begin{array}{r} 4. \\ 25 \overline{)120.0} \\ \underline{200} \end{array}$$

Se coloca el punto decimal a la derecha del dividendo, se agrega un cero y se continúa la división.

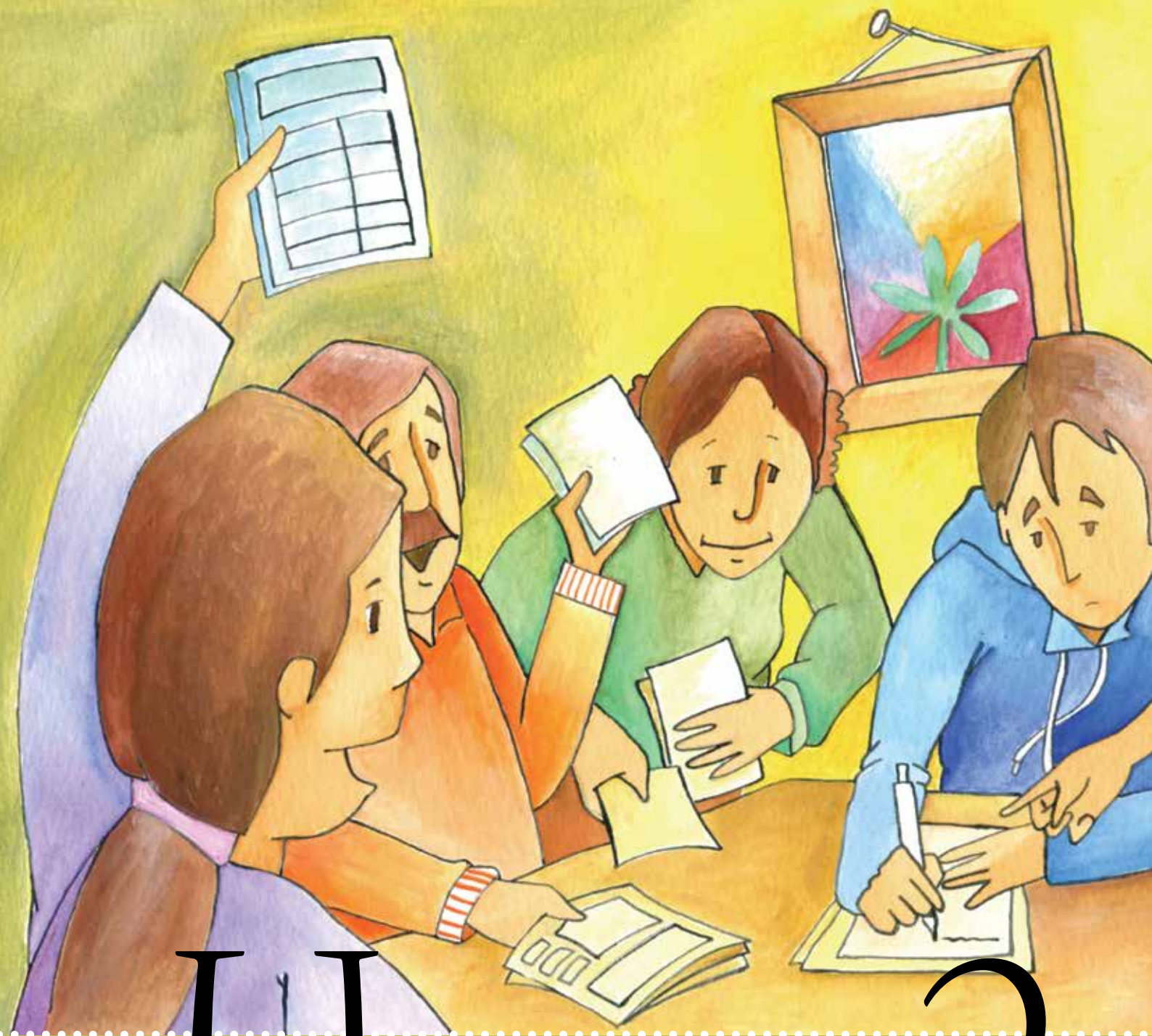
$$\begin{array}{r} 4. \\ 25 \overline{)120.0} \\ \underline{200} \end{array}$$

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.



Unidad 2

Análisis del estado en que se encuentra
mi negocio



En esta Unidad se pretende que realices el análisis de tu negocio, para saber en qué condiciones se encuentra, si requieres dinero para mejorarlo y cuánto necesitas.

Los temas que se incluyen son los siguientes:

Tema 1. Un balance para mis ganancias

Tema 2. Mis proveedores, la competencia y mis clientes... ¿qué pasa con ellos?

Autoevaluación

Sección de matemáticas

El tanto por ciento

El porcentaje de una cantidad

La regla de tres para encontrar porcentajes

La tasa de interés aplicada a saldos insolutos

**Tema
uno**

Un balance de mis ganancias

Inicia con el análisis de tu negocio, registra cuánto compras y cuánto vendes, y realiza un balance para saber cuáles son tus ganancias reales.

—Bueno, como habíamos quedado, ¿quién trajo el análisis de su negocio? —preguntó don Pepe a las personas que estaban presentes en la segunda reunión.

—Pues yo le pensé algo anoche —exclamó José Luis, seguido por todos los demás que hablaron al mismo tiempo—. ¡Yo traté de hacer algunos apuntes!, ¡yo le pensé mucho! Yo también le estuve pensando, lo traigo en mi cabeza.

—Pues sí, todos tenemos alguna idea. ¿Pero, alguien trae algo por escrito? —volvió a preguntar don Pepe.

—Aquí está —dijo José Luis, sosteniendo en alto una hoja; después de que todos se callaron, empezó a leer lo que había anotado en ella—. Yo vendo a la semana como 100 licuados y cerca de 200 jugos, y le gano más o menos tres pesos a cada uno; vengo sacando libres de polvo y paja como 900 pesos.

Los demás se movieron en sus lugares un poco nerviosos, porque a decir verdad, tampoco ellos llevaban las cuentas de lo que vendían... o cuánto compraban. Tan sólo hacían algunas anotaciones.

Y tú, ¿cómo llevas las cuentas de tu negocio?

—Sí, José Luis, pero eso no es suficiente —intervino doña Juanita—. Todos tenemos una idea general de lo que hacemos, pero **necesitamos hacer algunas cuentas para saber en qué estamos fallando, revisar si nuestros proveedores son los mejores, conocer más sobre las necesidades de nuestros clientes y mejorar la imagen de nuestros negocios.** Miren, por ejemplo, yo vendo dulces, chocolates, frituras, refrescos, galletas y productos de limpieza, ésta es una parte de mis cuentas:

Relación de productos de limpieza para el hogar

Descripción del artículo	Costo de compra por litro o por pieza \$	Total de compras por artículo \$	Precio de venta del producto \$	Venta semanal \$
Aromatizante pisos	1.50	60	3.50	210
Jabón / piso	1.50	60	3.50	140
Quita cochambre	7.00	70	9.00	450
Escoba chica	12.00	30	18.50	370
Escoba cepillo	11.00	30	16.50	412
Escoba económica	9.00	50	14.00	560
Escoba grande	13.50	30	19.50	390
Fibras	2.20	100	4.00	360
Piedra pómez	1.50	27	3.00	81
Tierra pómez	1.50	60	2.50	150
Trapeador grande	15.50	50	19.50	975
Trapeador chico	13.50	60	18.50	925



—Bueno, tal vez no lo tenemos todo anotado, pero como dice José Luis, sabemos lo que sacamos al día, cuánto debemos comprar de mercancía, todo eso lo manejamos, si ya tenemos mucho tiempo en esto del comercio —dijo Lupita.

—No, con eso no basta —le respondió inmediatamente don Pepe.— Hace tiempo consulté un experto en negocios y me dio el siguiente consejo:

Si inicias o mejoras las cuentas de tu negocio, siempre sabrás cuáles son sus necesidades y las oportunidades que tienes para mejorarlo.



—Él mismo me mostró cómo se deben llevar las anotaciones de cuánto se compra y vende en un negocio, miren para que quede más claro, lo vamos a hacer con las cuentas que trajo Juanita de su negocio.

Don Pepe se dirigió al pizarrón y borró sus apuntes sobre el costo por carga de ropa para lavar, e hizo un cuadro con los datos que llevaba Juanita de la venta de sus dulces.

—Así me aconsejó que hiciera mi registro. Para que nos sirva a todos de ejercicio, lo dejé incompleto y así anotamos entre todos lo que hace falta.

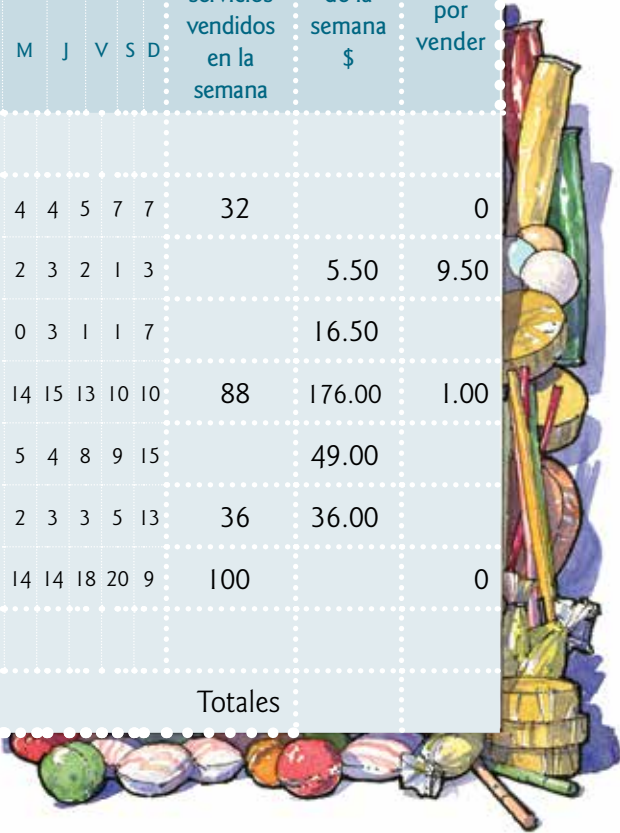
Ayuda a estos comerciantes. Observa la forma en que están anotados el inventario y la venta de dulces, y completa el cuadro.

Escribe en los espacios vacíos.

Ingresos por ventas o servicios e inventario

Nombre del negocio **La vencedora**

Artículo	Fecha de compra o elaboración	Piezas por artículo	Costo de cada pieza	Precio de venta de cada pieza	Ventas por día							Total de artículos o servicios vendidos en la semana	Ventas de la semana \$	Resta por vender
					L	M	M	J	V	S	D			
Dulces														
Chicles	24/01/06	32	0.50	0.75	2	3	4	4	5	7	7	32		0
Hostias	24/01/06	30	0.40	0.50	0	0	2	3	2	1	3		5.50	9.50
Mazapanes	24/01/06	181.00	1.50	0	1	2	0	3	1	1	7		16.50	
Bolis	24/01/06	500	1.50	2.00	10	16	14	15	13	10	10	88	176.00	1.00
Chocobanana	2/02/06	50	0.50	1.00	4	4	5	4	8	9	15		49.00	
Chocoguayaba	2/02/06	40	0.50	1.00	5	5	2	3	3	5	13	36	36.00	
Refrescos	4/02/06	100	4.00	4.50	10	15	14	14	18	20	9	100		0
Totales														



Sin quitar la vista del cuadro, José Luis dirigió un comentario como para sí mismo.

- Se trata de ser más exactos en nuestras cuentas.
- Ni más, ni menos. Tenemos que darnos a nosotros mismos cuentas claras de cada centavito que va a compras y que entra a través de ventas, o sea, nuestras ganancias —completó don Pedro que tampoco dejaba de ver el cuadro.

Calcula cuáles fueron tus ventas en una semana. Llena el siguiente cuadro:

Da cuenta también de tus ingresos por ventas, realiza la siguiente actividad:

Actividad 2

Elabora un inventario de cuánto vendes.

Ingresos por ventas o servicios e inventario

Nombre de mi negocio: _____

[illegible]

Los comerciantes de San Luis Potosí se están dando cuenta de lo mucho que sirve anotar qué se va vendiendo, ¿y tú qué utilidad le das a los registros que haces sobre tus ventas?

Regresemos a la reunión.

—¡Huy, doña Juanita, eso es muy fácil! Lo único que tienes que hacer es restar el costo de tu mercancía del precio en que la vendes y, de lo que queda, una mitad es para comprar los productos que se van acabando y la otra es la ganancia —le dijo José Luis.

—No, espérame tantito —exclamó don Pepe—. El mismo experto en negocios que consulté, me dijo que calcular la ganancia de esa manera es un error, y que eso ocasiona muchas veces que el negocio no crezca. El cálculo se debe hacer considerando el siguiente procedimiento:



que los ingresos
(por ventas)

hay que
restarle

los egresos (por
pagos o compras)

para
obtener

las
ganancias

—Esa parte de los ingresos por ventas está muy claro, —dijo doña Rosa señalando diferentes partes del dibujo—, pero en los pagos que son egresos, como nos acaba de explicar don Pepe, ¿a qué gastos se refiere?, porque yo siento que tengo muchos, hasta luego pienso que son más que lo que le saco de ganancia al negocio.

—De eso se trata este balance doña Rosa, con este cálculo nos vamos a dar cuenta si tenemos más gastos de lo que ganamos. Mire, en egresos esto es lo que debemos tomar en cuenta— don Pepe borró lo que había anotado y escribió lo siguiente:

—Cuando decimos pagos por operación, nos referimos a los gastos que hacemos para que funcione nuestro negocio. Por ejemplo:

**Los gastos de
operación incluyen**

luz, renta, agua, pasajes para llegar al negocio, hacer trámites o compras, etcétera.

Los gastos por compras

de mercancía o de herramienta e instrumentos que necesitemos.

—¡Uff! ¡Pero si a lo que vendemos tenemos que restarle todo eso, no nos va a quedar nada! —contestó José Luis.

—Por eso, es necesario que hagamos cuentas de todo, de los ingresos y los gastos, sólo así sabremos con precisión cómo andan nuestros negocios —agregó doña Juanita.



Toma en cuenta esta recomendación de Juanita y realiza la siguiente actividad.

Actividad 3

Realiza un balance de tus ingresos y egresos

Obtén tus **ingresos**. Retoma tus registros de ventas a la semana, con base en ello calcula lo siguiente:

Mis ingresos _____

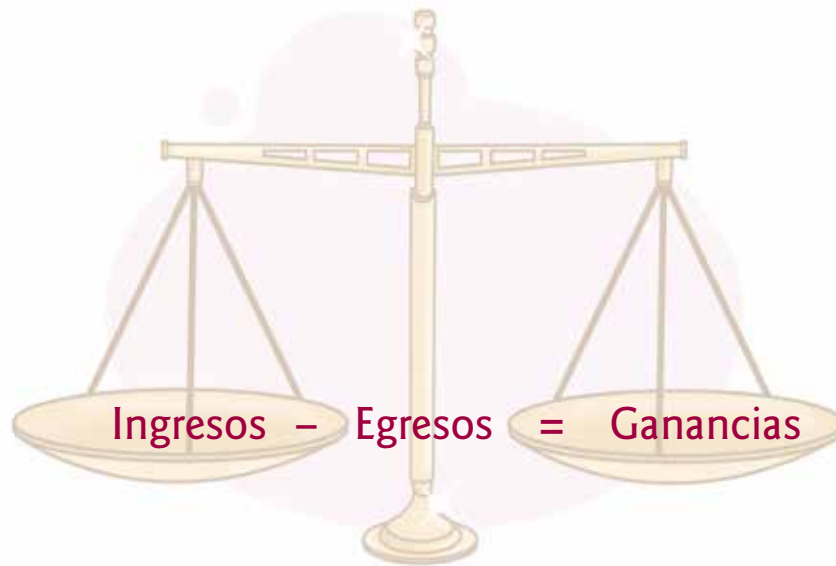
Ahora obtén tus **egresos**. En la parte de **compras**, anota la mercancía que adquiriste en el mes; y en la columna de rubros de **gastos**, los pagos de servicios, (luz, agua) transporte, gasolina, propinas, mantenimiento de equipo, sueldos y renta, si es el caso. No olvides obtener el **total**.

Mes: _____

Egresos			
Compras		Gastos	
Mercancía o materia prima	Costo	Pago de:	Monto \$
Subtotal		Subtotal	
Total suma de los subtotales: Compras + Gastos			

Retoma los datos anteriores y calcula tus ganancias. Para ello, a los **ingresos**, réstale los **egresos**, el resultado son tus **ganancias**.

Balance del mes de _____



De acuerdo con tus resultados, responde la siguiente pregunta.

¿Qué opinas del nivel de ganancias que obtuviste?

Continuemos con el relato del grupo de microempresarios.

Tema
dos

Mis proveedores, la competencia y mis clientes ... ¿Qué pasa con ellos?

Revisa si tus proveedores son los que más te convienen, si puedes mejorar tu nivel con respecto a tus competidores y averigua si los clientes encuentran en tu negocio lo que necesitan.

En la reunión, todos están de acuerdo en que realizar un balance de sus ganancias reales, les puede ayudar a detectar gastos innecesarios, o compras de más. De eso se dio cuenta Lupita que vende verduras en el mercado, cuando hizo sus cálculos.

—A veces me queda mucha verdura. De la que se me echa a perder, pierdo más o menos quinientos pesos al mes —calculó Lupita—. Y en tiempos de calor, la verdura y la fruta me duran menos, por eso lo del préstamo me está interesando para comprar un refrigerador que me ayude a conservar por lo menos los productos más delicados.



—Aquí está el ejemplo claro de lo que necesitamos hacer —dijo don Pepe. En el análisis de su negocio, Lupita se dio cuenta de que está perdiendo quinientos pesos mensuales de mercancía, porque no la vende a tiempo. Una solución pudiera ser comprar un refrigerador mediante un crédito. Para esto, las preguntas que tendríamos que contestar serían:

*¿Cuánto tendría que invertir Lupita
para comprar a crédito un refrigerador?*

*¿Cuánto disminuiría la pérdida de mercancía
y por tanto de cuánto sería el ahorro?*

Respondiendo a estas preguntas Lupita sabría si le conviene invertir en ese aparato —explicó por último don Pepe.

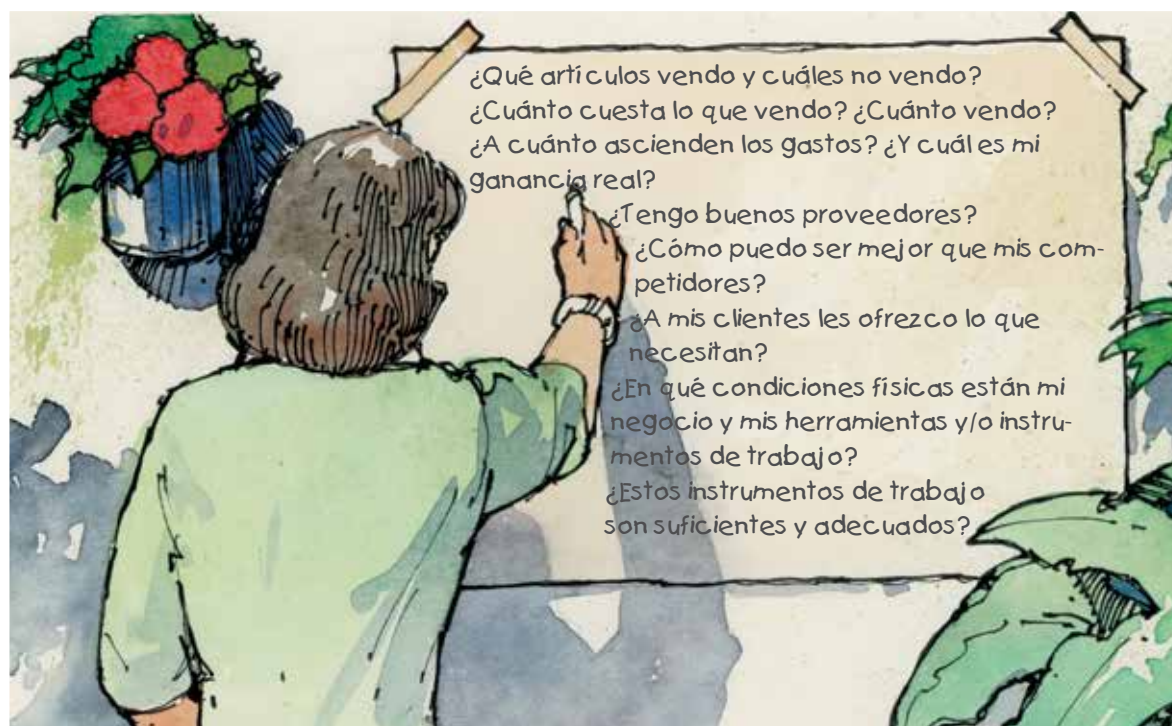
—Ándale Pepito, lo mismo tendrías que hacer con tu lavandería —dijo José Luis sonriendo—. Y también se tiene que sumar el nuevo gasto de luz que se haría con el refrigerador. Eso también cuenta, ¿no?

Sí claro, también cuenta, bueno, parece que ya le estamos agarrando la onda.

*Dijo Juanita, que ya animada caminó hacia don Pepe, quien sin poder
disimular el gusto que le daba la cercanía, le entregó el marcador.*

—Les propongo hacer una lista de preguntas que nos ayuden a saber la situación de nuestro negocio, por ejemplo . . .

Juanita escribió en el pizarrón lo siguiente:



¿Qué artículos vendo y cuáles no vendo?
 ¿Cuánto cuesta lo que vendo? ¿Cuánto vendo?
 ¿A cuánto ascienden los gastos? ¿Y cuáles mi ganancia real?
 ¿Tengo buenos proveedores?
 ¿Cómo puedo ser mejor que mis competidores?
 ¿A mis clientes les ofrezco lo que necesitan?
 ¿En qué condiciones físicas están mi negocio y mis herramientas y/o instrumentos de trabajo?
 ¿Estos instrumentos de trabajo son suficientes y adecuados?

—¡Huy son muchas preguntas!, —exclamó Jacinto.

—Pero hay que darnos nuestro tiempo para contestarlas —propuso doña Matilde.

—¡Vámonos despacio, pero seguro! —aclaró Juanita—. Ya sabemos cómo hacer el balance para obtener nuestras ganancias reales; el siguiente paso es ver qué pasa con nuestros proveedores y con nuestros competidores.

“¡Ah está dura la competencia!”, “¡dímelo a mí, que se acaba de instalar otra señora vendiendo gorditas!, ¡para nosotros la dificultad está en proveer-nos de mercancía más barata!” Así inició el grupo la plática, pero Juanita les aclaró que no podían quedarse en las palabras, que había que hacer una revisión por escrito. Realízala tú también en la siguiente actividad.

Actividad 4

Observa a tus proveedores y competidores

Investiga a los proveedores que tienes y a otros. Compáralos y decide quién te conviene más. Llena el cuadro de manera completa.

Análisis de proveedores							
Nombre del proveedor	Artículo que me provee	Cantidad y precio	Calidad			Tiempo y gastos por entrega	¿Por qué me conviene o no?
			Mala	Regular	Buena		

Para determinar tu nivel de competencia, debes investigar lo que ofrecen tus competidores a sus clientes. Llena el siguiente cuadro.

Cuadro comparativo de competidores

Sigue el primer ejemplo, escribe:

IG, si puedes igualarlo

S, si puedes superarlos

N, si no puedes igualarlos

Nombre del competidor	Variedad que ofrece	Cantidad que da a sus clientes	Precio	Atención personal	Condiciones del establecimiento
La foránea	\$	\$	IG	\$	\$

En la lavandería de don Pepe, los comerciantes también trabajan en la revisión de sus negocios, intercambian ideas ente ellos y hacen preguntas en voz alta.

—¿Qué tienen que ver los proveedores con la competencia?

—Pues mucho, —contestó don Pepe—, imagínense si la competencia tiene mejor proveedor que nosotros: da mejores precios, más calidad; la clientela se nos puede ir.

—En un negocio, una cosa tiene que ver con la otra, ¡todo está relacionado!, —pensó en voz alta Lupita.

Todos movieron la cabeza en señal de estar de acuerdo. También compartieron la idea de irse con calma para encontrar esas relaciones.

De igual forma date tus tiempos para meditar las cosas. Con respecto a los cuadros que acabas de resolver, contesta las siguientes preguntas:

Hasta el momento, ¿cómo seleccionaste a tus proveedores?

¿Hasta dónde crees que un comerciante, al escoger un proveedor, debe considerar las necesidades de sus clientes?

Ahora que ya seleccionaste a tus proveedores, ¿cuáles te convienen más?

¿Exactamente en qué aspectos puedes **igualar** a tus competidores?

¿Exactamente en qué aspectos puedes **superar** a tu principal o principales competidores?

Los comerciantes potosinos también resolvieron las anteriores cuestiones, y la pregunta que les costó trabajo responder fue: “¿por qué los clientes prefieren a los competidores?” Al principio hubo quien dijo que no lo sabía, hasta que Jacinto señaló:

—No nos hagamos, es cuestión de que seamos honrados con nosotros mismos, que reconozcamos nuestros errores —dijo José Luis.

—Mas bien, los clientes son caprichosos, luego son difíciles de entender

—contestó Lupita.

—Parecen caprichosos, porque no los conocemos bien —aclaró Juanita.



—O será que creemos que por tener tantos años de experiencia en nuestros negocios, ya lo sabemos todo, y eso no nos deja avanzar, —dijo José Luis—.

—Alguna vez escuché por ahí que decían que **“para ir frente a la competencia, siempre se debe pensar en ser el mejor”**, —afirmó Juanita—. Y pues tienen razón, tenemos que ir un paso adelante, tomar en cuenta todo, hasta nuestros problemas.

—En mi caso —señaló Juanita para sí misma— está claro que tengo ventas muy bajas y que necesito aumentarlas porque gano muy poco y no aprovecho toda la clientela existente. En el caso de Lupita, lo que se requiere es disminuir las pérdidas para ahorrar más. En los dos casos podemos utilizar un crédito; pero antes debemos conocer y hay que analizar otros aspectos más para obtenerlo.

—¿Cómo qué otros aspectos? —preguntó Lupita que estaba muy atenta.

Y antes de que pudiera decir algo le contesta José Luis:

—Pues por ejemplo a los clientes, que no ha tomado en cuenta aquí Juanita. Nada más piensen qué sería de nuestros negocios si ellos no existieran. ¡Con eso les digo todo!

Así quiso cerrar José Luis la discusión. Piensa en la importancia que tienen los clientes, y resuelve la siguiente actividad.

Actividad 5

Reconsidera lo que prefieren tus clientes

Ahora considera las características de tus clientes, revisa lo que Sí o No les ofreces; en el siguiente cuadro marca con una paloma (✓) según sea el caso:

¿Qué ofrezco al cliente?

Ofrezco	Sí	No
Lugar de fácil acceso.		
Servicio atento al cliente.		
Lugar agradable, cómodo, limpio, con buena apariencia.		
Artículo 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 los productos o servicios para diferentes gustos y posibilidades económicas.		
Atención a todas las personas.		

Para darles una mejor atención a tus clientes, también considera qué requieres renovar, componer o comprar. Escribe lo que necesitas en los espacios correspondientes de los siguientes cuadros.

**Para mejorar las condiciones de mi negocio
necesito realizar las siguientes composturas**

Necesito comprar

La siguiente herramienta o maquinaria:	El siguiente mobiliario:

—Yo digo que no perdamos tanto tiempo hablando de los clientes
—dijo alguien con cierto fastidio en la reunión.

Pero el grupo le contestó que se pusiera a pensar en que su negocio se debe a sus clientes, y que si éstos no existieran, simplemente, no tendrían trabajo.



Y como José Luis no quiso quedarse atrás, agregó:

—Viendo bien al cliente, yo creo que es una persona que necesita algo y, que por eso, está dispuesto a pagar calidad, una buena atención y un precio adecuado, entre otras cosas. ¿Cómo la ven?

De inmediato todos reconocieron que tienen cosas que mejorar en sus negocios, y que debían estudiar las formas de darle solución.

**Tema
tres**

Mi negocio necesita...

Concreta, después de haber realizado el análisis de tu negocio, en qué aspectos debes reforzar tu actividad comercial. Y lo más importante, si necesitas dinero para hacerlo, y si es así, cuánto requieres.

Antes de la reunión, la mayor parte de nuestros amigos comerciantes, tenían la idea de que iban a ponerse de acuerdo para solicitar el crédito, porque estaban seguros que era la única manera de mejorar sus negocios. Pero cuando salieron de la lavandería de don Pepe, ya tenían otra forma de pensar, ahora sabían que después de la revisión que hicieron de sus negocios, debían buscarle una solución a cada problema que detectaron, para ver si requerían o no, pedir fiado.

Tú también busca una solución a cada problema que se te presenta, realiza las siguientes actividades.



Actividad 6

Las soluciones a tus pérdidas por mercancía echada a perder, pagos y poca ganancia por artículo

Revisa los resultados del cuadro “Ingresos por ventas o servicios e inventarios” que realizaste en la Actividad 2; observa cuánta mercancía no has vendido y si tu problema es cómo evitar pérdidas por mercancía echada a perder o rezagada, marca con una paloma (✓) la o las opciones que representen soluciones.

	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 inmobiliario para conservar mejor la mercancía.
	Requiero mejorar el mostrador, o bien, darle una mejor presentación a los artículo exhibidos.
	Debo vender a un precio especial la mercancía que pase de moda o esté deteriorada, y planear ofertas para conservar o aumentar clientes.
	Pienso idear letreros o volantes atractivos e ingeniosos para que posibles clientes se enteren de lo que vendo, de su calidad y de su precio.

Revisa el resultado de tu “Balance de gastos quincenal” que hiciste en la Actividad 3. **Si tienes gastos elevados en la operación de tu negocio**, lee los siguientes problemas y encuentra la solución correspondiente, entre los consejos que te da Juanita. Coloca el número del inciso correcto.

Problema	El consejo que le da una solución es el número
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.	()

Puedes reconsiderar a tus proveedores, buscar a los más cercanos y que no hagan cargos por transporte.

Un empleado es necesario y debe desempeñar sus actividades eficientemente. Puedes pagar su salario si aumentan tus ganancias al conseguir mejores proveedores.

Te conviene buscar un nuevo local, con mejor ubicación y condiciones para elevar tus ventas.

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



Contesta.

De acuerdo con tu experiencia, ¿qué otras soluciones podrían darse a estos problemas por gastos elevados?

Si el problema que enfrentas por gastos elevados en la operación de tu negocio, no fue mencionado anteriormente, entonces descríbelos a continuación:

¿Qué solución podrías darle a este problema?

Revisa el resultado del cuadro por Ventas o Servicios, y tu resultado de Ingresos que realizaste en la Actividad 3. Si tu problema es la poca ganancia por artículo o servicio prestado, lee el consejo que te da cada uno de los siguientes comerciantes, para darle solución a este problema. Señala con una paloma (✓), los más adecuados para ti.



Contesta.

De acuerdo con tu experiencia, ¿qué otras soluciones podrían darse a estos problemas por poca ganancia por artículo o servicio prestado?

Si el problema que enfrentas por poca ganancia por artículo o servicio prestado, no fue mencionado anteriormente, entonces descríbelos a continuación:

¿Qué solución podrías darle a este problema?

¡Vacuna a tu negocio!



**Inyéctale una buena dosis de soluciones
a los problemas que enfrenta.**

Regresemos al momento en que el grupo de comerciantes sale de la lavandería de don Pepe. José Luis camina con Jacinto.

—¡Qué voy a revisar de mi negocio!, si nada más tengo mi cajón para bolear, mi silla para el cliente y ya.

—¡Pues nada más! Con eso le das un servicio al cliente —le aclaró José Luis a Jacinto.

—Y procuro que los que son mis clientes de hace tiempo, se vayan contentos con el servicio que les doy.

—¿Y los que no son tus clientes no se van satisfechos, Jacinto?

—¡Claro, José Luis!, a todos hay que atenderlos bien si no se me van con los compañeros de al lado, que también le hacen su luchita para no perder clientela.

—¿Ves Jacinto, como sí tienes mucho que revisar? Nada más en este ratito ya te diste cuenta que tienes que mirar bien cómo atiendes a tus clientes y pues... cómo estar al nivel de la competencia. Porque si no, pues ni nada más, ni nada menos, bajan las ventas.

Al igual que Jacinto y José Luis, no pierdas de vista a los competidores, piensa en la forma en que puedes igualarlos y si es posible, superarlos; realiza la siguiente actividad.

Actividad 7

Soluciones para superar a nuestros competidores

Revisa el Cuadro de “comparación de competidores” que realizaste en la Actividad 4, y de acuerdo con los resultados que obtuviste, identifica algunas estrategias que te puedan ser útiles para superar o igualar a tus competidores, márcalas con una paloma (✓).



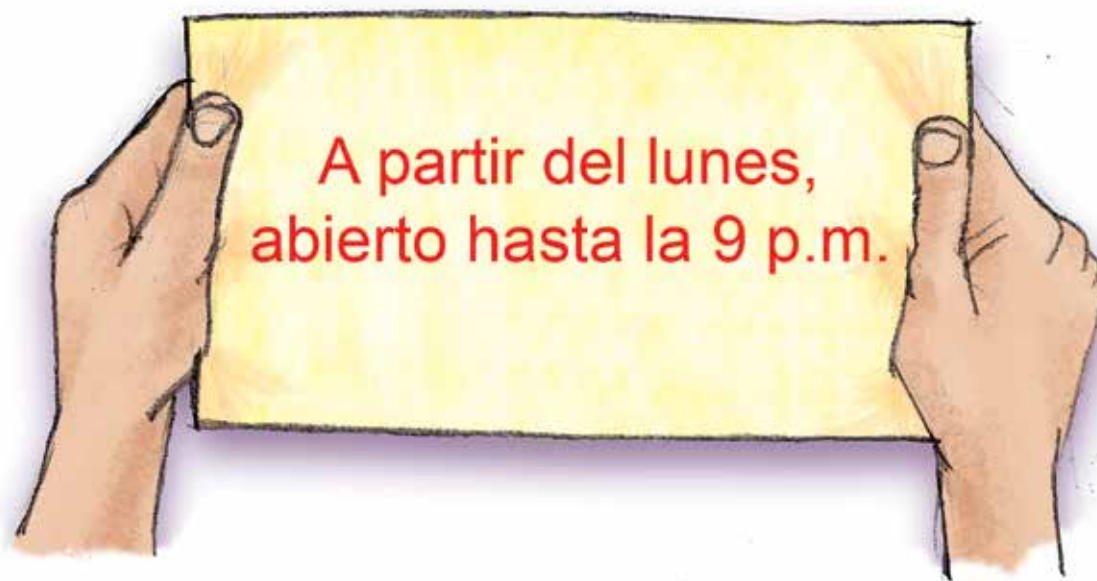
Para igualar o superar la variedad de productos que ofreces con respecto a tus competidores, requieres:

- () Conseguir proveedores que me den un buen precio y abastecimiento seguro de mercancías.
- () Preguntar a mis clientes y a otras personas, qué artículos o servicios (de mi ramo) necesitan y no encuentran en la zona.
- () Tener más mobiliario para acomodar mis nuevos productos.
- () Mejorar mi equipo o comprar los insumos necesarios para ofrecer nuevos servicios.
- () Buscar buenos cursos de capacitación que me preparen para brindar con calidad otros servicios o productos.



Para igualar o superar la calidad del producto o servicio que ofreces con respecto a tus competidores, requieres:

- () Conseguir proveedores que me den un buen precio y garantía por artículo de calidad.
- () Asistir a cursos de capacitación que me actualicen en los servicios que brindo.
- () Encontrar información que me oriente en el manejo óptimo de la mercancía que vendo.

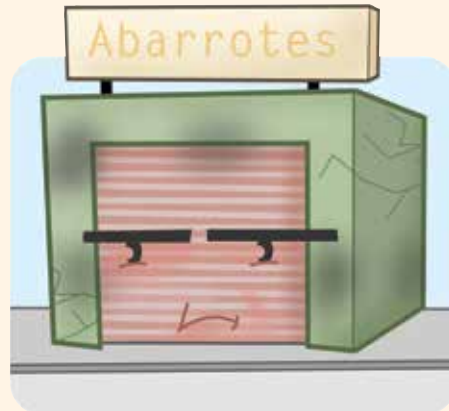
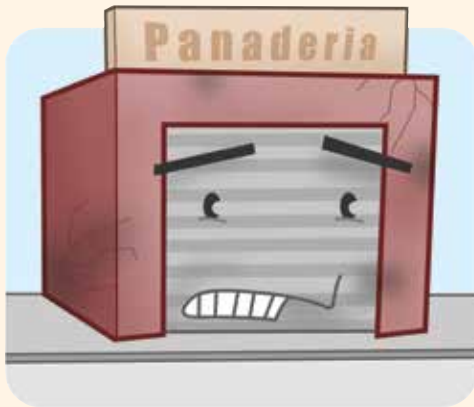


¿Qué requieres hacer para igualar o superar el horario de atención de tus competidores?

Revisa el cuadro de “Atención a clientes” que realizaste en la Actividad 5, y de acuerdo con los resultados que obtuviste, escribe en el espacio correspondiente, lo que necesitas hacer para mejorar tu atención a los clientes.

Para mejorar mi servicio al cliente requiero:	Para lograrlo, necesito hacer estas actividades:
Vender productos o servicios de acuerdo con sus características y necesidades.	
Brindar un servicio atento y paciente. Que el propietario y los empleados muestren una presencia agradable.	
Que el negocio esté cómodo, limpio y tenga buen aspecto.	
Ofrecer productos o servicios con la calidad y precios que se requieran.	
Adecuar el horario del negocio a los tiempos y necesidades de los clientes.	
Garantizar los productos o servicios.	
Realizar ofertas atractivas.	

No te confundas entre la competencia



¡Destaca!

Hace unos minutos Lupita y Rosa se despidieron de los pocos que se entrevistieron platicando fuera del negocio de don Pepe. Ambas caminan con cierta prisa.

—Lo bueno es que dejé preparados los guisados. Ahorita me da muy bien tiempo de llevar mis cosas, irme a la plaza del mariachi y prender mi anafre con calma —dijo Rosa.

—Pues yo llego a realizar algunos quehaceres pendientes, y me acuesto temprano, ya que mañana tengo que madrugar porque voy a surtirme a la Central de abasto —le contestó Lupita, quien se quedó unos minutos pensativa.

—¿Qué apuro traes Lupita, que te quedas callada?

—Pues ya me estoy imaginando mi refrigerador para conservar mejor algunas verduras, como el cilantro, o la espinaca que se ponen prietas más rápido aunque uno les rocíe su agüita.

—¡Y también ya te figuraste cuánto te va a costar?

—Tengo que investigar cuánto cuesta, para saber cuánto dinero necesito pedir prestado.

—Lo bueno Lupita, es que ya te diste cuenta qué es lo que necesitas para que marché mejor tu negocio.

—Me di cuenta de eso, y también de otras cosas: a poco no te fijaste, Rosa, que don Pepe se ve entusiasmado con esto de mejorar el negocio, y pues... también con Juanita.

—¡Ah pues... en eso no me fijé! Tú sí que estás atenta a todo. Yo me concentré en mi asunto, y pues lo que me gustó de la plática que tuvimos ahorita en la lavandería de don Pepe es que **antes de pedir un préstamo al aventón, entre otros asuntos, es necesario saber qué debemos mejorar, si para ello necesitamos dinero o no, y cuánto.**

Igual que estos personajes, debes considerar que no todos los problemas que enfrenta tu negocio para ser solucionados, requieren inversión de dinero; tal vez también necesiten de la inversión de tiempo o de otras actividades. Realiza la siguiente actividad.

Actividad 8

¿Cuánto dinero necesitas para tu negocio?

Retoma las soluciones para mejorar tu negocio que escribiste en los cuadros de la Actividad 7 y separa las que **no** requieren inversión de aquellas que **sí** la necesitan. Escríbelo en los cuadros que están a continuación.

Soluciones que No requieren inversión	Soluciones que Sí requieren inversión

Ahora, para cada una de las soluciones que **no** requieren inversión, escribe la serie de actividades que debes realizar para llevarlas a la práctica.

[illegible]

Sobre las soluciones que sí requieren inversión, investiga precios. Anota los costos en la columna de la derecha; al final, obtén el total del monto de inversión que requieres.

[illegible]

El préstamo no es la única solución para mejorar tu negocio



Prueba una mejor atención u otro proveedor

Vayamos de nuevo al momento en que el grupo de comerciantes potosinos se despide después de reunirse en la lavandería de don Pepe. Todos ellos van pensando en repasar el análisis que hicieron de las condiciones de su negocio para mejorarlo, para estar seguros de cuáles son sus principales problemas. Con este ejercicio, algunos de ellos se dieron cuenta que probablemente requirieran de un préstamo, por lo que el siguiente paso será investigar el programa de financiamiento más adecuado a las necesidades de cada quien.

Antes de retirarse se pusieron de acuerdo en el trabajo que tenían que hacer por parejas, algunos se retiraron primero, pero otros se entretuvieron platicando. Situación que aprovechó don Pepe, quien en el umbral de su madurez se dirigió a Juanita con sentimiento y espíritu adolescente, explorando una oportunidad para llenar el enorme vacío que existía en su vida.

—No se vaya, doña Juanita, espéreme tantito —dijo don Pepe con risa nerviosa—. Tengo algo que decirle.

—¿De qué se trata? No me diga que ya me consiguió al millonario que me va a poner el minisúper —contestó doña Juanita sonriendo.

—No, ¡cómo cree! No le conseguí al millonario, pero le ofrezco algo mejor, quiero invitarla a cenar el próximo sábado después de la reunión.

Doña Juanita dejó de sonreír y con mirada de sorpresa permaneció en silencio, atenta a lo que don Pepe le decía.

—No me conteste ahorita, mejor piense en que usted y yo podríamos encontrar la forma de acompañar nuestras soledades.

—¿Pero quién le dice que yo estoy sola? —preguntó doña Juanita sonriendo y ya repuesta de la sorpresa.

—Bueno, si no es así, entonces acepte compartir conmigo un poco de su compañía, porque yo sí me encuentro muy solo.

Salieron del local de don Pepe sonriendo y caminando despacio sobre una acera desierta, iluminada por la tenue luz de un farol que amenazaba con fundirse; y mientras llegaron a la esquina, hablaron de la luna, las estrellas y del clima; ahí se despidieron sin decirse adiós, pensando que en ese momento había empezado un juego cuyo desenlace nadie podía imaginar.



Autoevaluación

Contesta las preguntas.

1. Como resultado del análisis de tu negocio, ¿cuáles fueron los problemas y carencias que lograste identificar? Escríbelos a continuación.

2. ¿Qué medidas tomarás para resolver esos problemas y carencias?

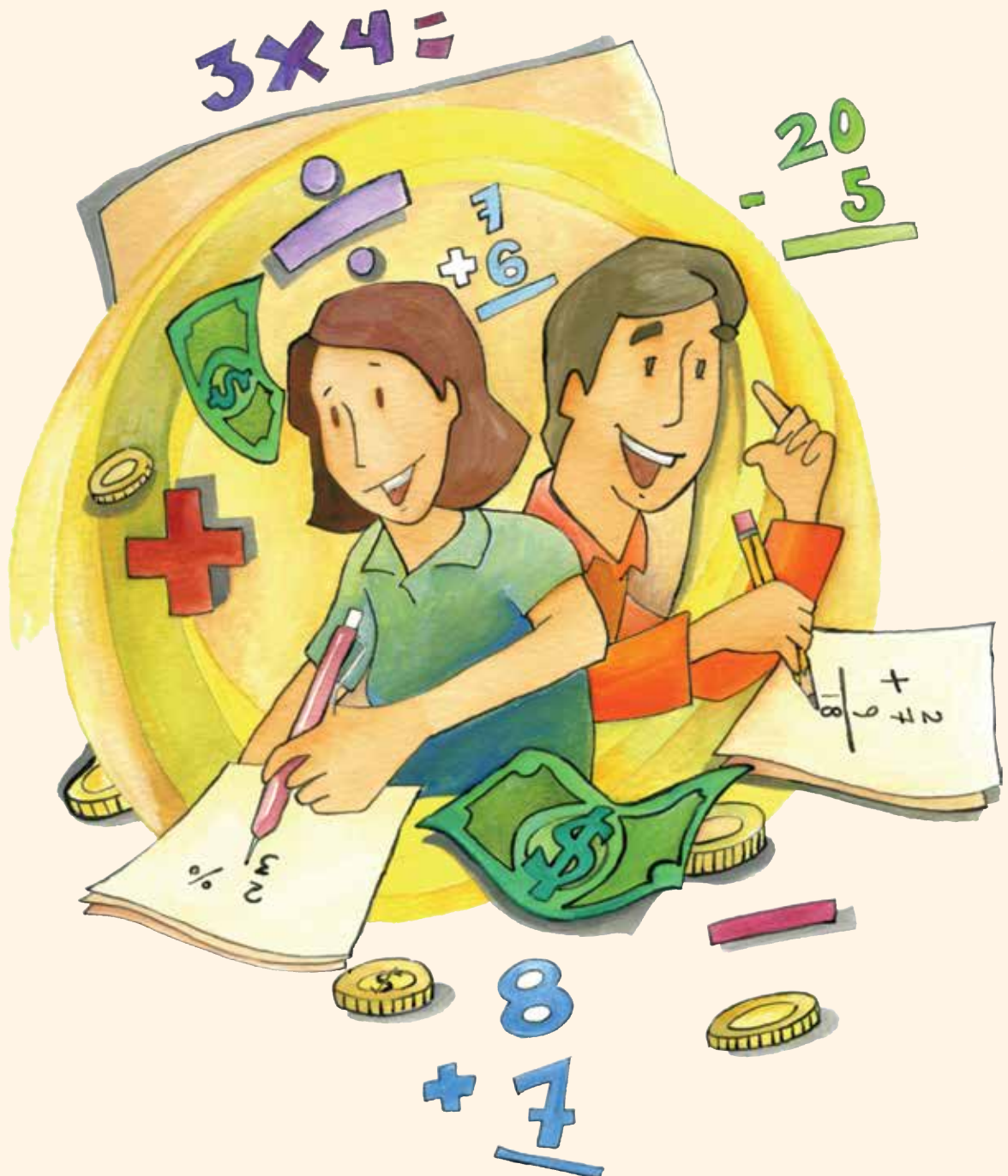
3. ¿Cuánto te costaría resolver esas carencias y problemas? Anota tus cálculos.

Si requieres repasar el tanto por ciento, el porcentaje de una cantidad, la regla de tres para encontrar porcentajes y la tasa de interés aplicada a saldos insolutos, realiza la siguiente Sección de matemáticas, de lo contrario, continúa con la Unidad 3 Fuentes de financiamiento.

Sección de matemáticas

El tanto por ciento, el porcentaje de una cantidad.

La regla de tres para encontrar los porcentajes. Tasa de interés aplicada a saldos insolutos.



El tanto por ciento

Si requieres fortalecer el cálculo de los porcentajes, realiza las siguientes actividades.

Observa el procedimiento para obtener el tanto por ciento (%) de una cantidad.

José Luis necesita pedir un préstamo de \$500.00, porque quiere comprar una licuadora, le cobran el 5%. ¿A qué cantidad equivale el 5%?

Para calcular el tanto por ciento es importante considerar:

\$500.00 Equivale o es = al 100%

Entonces

El 5% de \$500.00, ¿cuánto es?



Lo primero que tenemos que hacer es convertir a decimales.

$$5\% = 5 = 0.05$$

$$100 \overline{) 500} \begin{array}{r} 0.50 \\ 500 \\ 500 \\ 000 \end{array}$$

Resultado: \$25.00 equivalente al 5% de \$500.00

Practica lo anterior, señala las respuestas correctas de los siguientes problemas:

Juanita ha pensado pedir un préstamo de \$2 000.00 para su negocio, y antes de solicitarlo quiere saber cuánto deberá pagar por el 8% de interés mensual que le cobran.

- a) \$200.00
- b) \$150.00
- c) \$160.00

Si Juanita decide pedir el préstamo, ¿cuánto tendría que pagar en total?

- a) \$2 160.00
- b) \$2 200.00
- c) \$2 150.00

Los incisos correctos son el c y el a. Si obtuviste una respuesta diferente, revisa tus operaciones.

El porcentaje de una cantidad

Si requieres fortalecer estos cálculos, realiza las siguientes actividades.

Sigue de cerca el cálculo que hicieron un grupo de comerciantes de San Luis Potosí.

Para encontrar el 20% de 2 000 pesos es necesario hacer la siguiente operación:

$$\begin{array}{r} 2000 \\ \times .20 \\ \hline 0000 \\ 4000 \\ \hline \end{array}$$

El resultado correcto es 400.00. Si obtuviste una respuesta diferente, revisa tus operaciones.

Como habrás observado el 20% se convierte en 0.20. Para obtener esta cifra decimal, es necesario realizar la siguiente división, ya que 20% son 20 tantos de 100%. Escribe el resultado.

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

El resultado correcto es 0.20. Si obtuviste una respuesta diferente, revisa tus operaciones.

Ya que obtuvimos el .20 que es una cifra decimal, podemos hacer la multiplicación de esta otra manera, escribe también el resultado:

$$2\ 000 \times 0.20 =$$

El resultado correcto es 400.00. Si obtuviste una respuesta diferente, revisa tus operaciones.

Todo es cuestión de saber el procedimiento completo, el cual es muy sencillo como habrás observado.

Ejercita este cálculo, resuelve a continuación los tres ejercicios, escribe los resultados en los espacios correspondientes

$$1) \quad 4\% = \frac{4}{100} =$$

$$700.00 \times = =$$

$$\text{El } 4\% \text{ de } \$700.00 \text{ son } =$$

$$2) \quad 25\% = \frac{25}{100} =$$

$$15000.00 \times = =$$

$$\text{El } 25\% \text{ de } \$15000.00 \text{ son } =$$

$$3) \quad 100\% = \frac{100}{100} =$$

$$\text{El } 100\% \text{ de } \$450.00 \text{ son } =$$

$$450.00 \times = =$$

Los resultados que debiste obtener por inciso son: 1) 28; 2) 3 750; 3) 450. Si no obtuviste estas respuestas, revisa tus operaciones.

La regla de tres para encontrar porcentajes

Si requieres fortalecer estos cálculos, realiza las siguientes actividades.

No te pierdas la forma en que José Luis les explicó a sus compañeros comerciantes, cómo encontrar un porcentaje a través de la regla de tres.

Sigan de cerca
esta lógica

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? ¿%?

Ahora los datos de este razonamiento tenemos que acomodarlos en la llamada regla de tres, de esta forma.

En este lado
las cantidades

\$ 3 000.00

\$ 450.00

es el

es el

En este otro
los porcentajes

100%

¿%?

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

Estas actividades quedarían
de la siguiente forma:

$$3000 \times \text{¿\%?} = 450 \times 100$$

Como no pueden multiplicar 3 000 por %,
hay que cambiar de lugar a 3 000 de la siguiente
forma:

$$3000 \times \text{¿\%?} = \frac{450 \times 100}{3000}$$



Con el cambio realizado, la operación ya está lista para que la resuelvas.

$$\text{¿\%?} = \frac{450 \times 100}{300000} = \frac{\quad}{3000} =$$

El resultado final de esta operación es 15. Si obtuviste una respuesta diferente, revisa tus operaciones.



Una vez que entiendes la regla de tres, puedes abreviarla; continúa practicándola.

La Tasa de interés aplicada a saldos insolutos

Si requieres fortalecer estos cálculos, realiza las siguientes actividades.

Conoce la forma en que se calculan los intereses de saldos insolutos.

Tomemos el mismo ejemplo del grupo de comerciantes de San Luis Potosí. Se trata de una institución financiera que presta 6 000 pesos, cantidad que se debe pagar en 6 meses con interés del 5%.

Para calcularlo no hay que perder de vista que se deben pagar 6 000 pesos, y como se tienen que pagar en 6 meses, hay que dividirlo entre este número. Resuelve esta operación a continuación:

$$\frac{6\ 000}{6} = \underline{\hspace{2cm}}$$

El resultado correcto es 1 000. Si obtuviste una respuesta diferente, revisa tus operaciones.

Una vez que sabemos la cantidad fija que debemos pagar cada mes, podemos iniciar el cálculo. Como se supone que se inicia el préstamo, se deben los 6 000 pesos, sobre esa cantidad, hay que calcular el 5 %. Realiza tus operaciones y anota el resultado.

El 5% de 6 000 pesos es: _____

El resultado correcto es 300. Si obtuviste una respuesta diferente, revisa tus operaciones.

Para calcular el primer pago resuelve la siguiente operación.
Anota el resultado.

$$1\ 000 + 300 = \underline{\hspace{2cm}}$$

El resultado correcto es 1 300. Si obtuviste una respuesta diferente, revisa tus operaciones.

Antes de continuar es necesario recordar que esta forma de pago sobre saldos insolutos consiste en pagar interés sobre la cantidad adeudada. Así que si ya se hizo el primer pago de 1000 pesos con su interés, debemos menos. Nos restan 5 000 pesos.

A esa cantidad que falta por pagar hay que aplicarle el 5% de interés.
Realiza la operación y obtén el resultado:

$$\text{El 5\% de 5\ 000 pesos es: } \underline{\hspace{2cm}}$$

El resultado correcto es 250. Si obtuviste una respuesta diferente, revisa tus operaciones.

Utilizando el mismo procedimiento anterior, este interés del 5%, hay que sumarlo a la cantidad fija a pagar.

Obtén también este resultado:

$$1\ 000 + 250 = \underline{\hspace{2cm}}$$

El resultado correcto es 1 250. Si obtuviste una respuesta diferente, revisa tus operaciones.

Observa cómo va disminuyendo la cantidad a pagar, esto es porque el 5% se aplica a las cantidades que se van adeudando y no, a la suma total que se prestó.

Realiza el cálculo completo, imagina que este préstamo se tiene que pagar de enero a junio.

Cálculo: Tasa de interés sobre saldos insolutos

Periodo del pago del crédito	Pago por cantidad prestada \$	5% de interés sobre cantidad adeudada \$	Pago de cantidad prestada \$	Pago mensual (%)
Enero	6 000.00	300.00	1 000.00	1 300.00
Febrero	5 000.00	250.00	1 000.00	1 250.00
Marzo	4 000.00		1 000.00	
Abril			1 000.00	
Mayo			1 000.00	
Junio			1 000.00	

La forma en que debiste llenar el cuadro anterior, es la siguiente. Si no obtuviste los mismos resultados, revisa tus operaciones.

Periodo del pago del crédito	Pago por cantidad prestada \$	5% de interés sobre cantidad adeudada \$	Pago de cantidad prestada \$	Pago mensual (%)
Enero	6 000.00	300.00	1 000.00	1 300.00
Febrero	5 000.00	250.00	1 000.00	1 250.00
Marzo	4 000.00	200.00	1 000.00	1 200.00
Abril	3 000.00	150.00	1 000.00	1 150.00
Mayo	2 000.00	100.00	1 000.00	1 100.00
Junio	1 000.00	50.00	1 000.00	1 050.00

Realiza una operación más, suma los seis pagos mensuales a continuación:

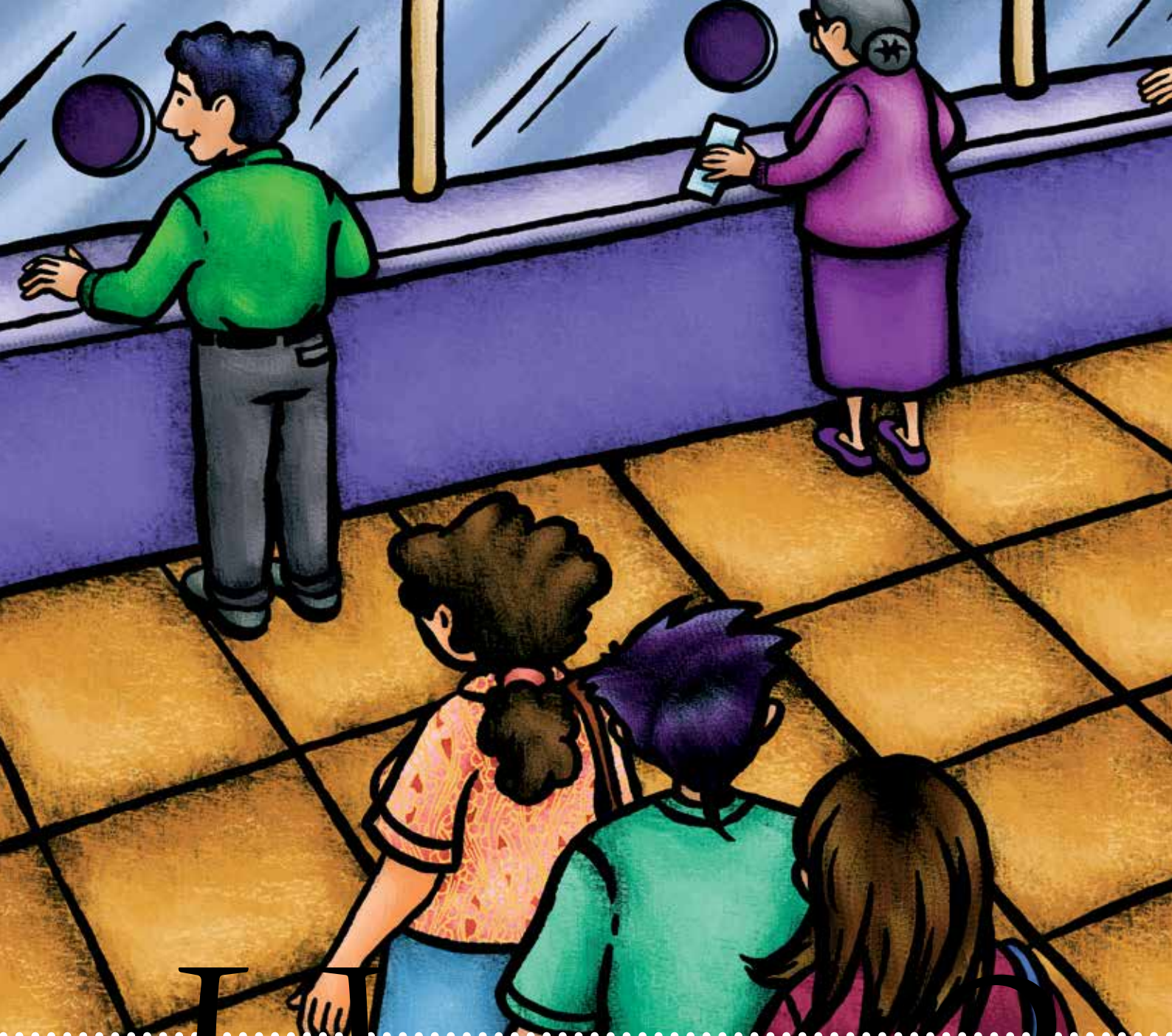
Obtén también este resultado:

$$1\ 300 + 1\ 250 + 1\ 200 + 1\ 150 + 1\ 100 + 1\ 050$$

El resultado correcto es 7 050. Si obtuviste una respuesta diferente, revisa tus operaciones.

No pierdas de vista que el préstamo fue de 6 000 pesos, ¿qué cantidad se pagó por concepto del 5% de interés por saldos insolutos?

El resultado correcto es 7 050. Si obtuviste una respuesta diferente, revisa tus operaciones.



Unidad 3

Fuentes de financiamiento



El propósito de esta Unidad es conocer las fuentes de financiamiento que existen y las condiciones que se exigen para obtener un crédito, como una posible solución a la problemática detectada.

Los temas que contiene son los siguientes:

Tema 1. Momentos de reflexión

Tema 2. Programa de créditos en pequeño y casas de empeño

Tema 3. Cooperativa de ahorro y financiamiento a grupos

Autoevaluación

**Tema
uno**

Momentos de reflexión

Reflexiona un momento para conocer en qué consisten los intereses fijos e insolutos, y cuáles son sus implicaciones.

Los integrantes del grupo se organizaron para realizar una serie de tareas. Para empezar, se organizaron en parejas. A doña Lupita y a doña Juanita les tocó indagar sobre un programa de crédito para negocios pequeños. Su tarea la empezaron con mucho ánimo y tempranito.

—Si consiguiera el préstamo a una tasa de interés del 2% mensual yo le entro con los ojos cerrados —dijo don Pepe—, con eso, compro otra lavadora y ya la hice.

—Yo no me puedo quejar, a mí me ha ido bien con las verduras.

—Fíjate, Lupita, que mi negocio no está mal, sólo que necesito surtirlo mejor y sobre todo promoverlo, pero no puedo hacerlo sola, necesito que alguien me ayude

—¡Ah!, eso sí, una sola persona no puede con todo, lo bueno es que a mí me ayuda mi marido, aunque a veces le tengo que tronar los dedos, pero yo le digo, "si no trabajas conmigo dónde lo vas a hacer". Oye Juanita, tu podrías encontrarte un buen galán, que te apoye, que te dé ánimo y compañía, tú aún te conservas guapa, no que mírame a mí, de plano me descuidé todita.

—¡Sí cómo no! Ahorita me voy a conseguir a un fulano para que luego se siente a la mesa tres veces al día a que le sirva de comer, que tenga que lavarle y plancharle, que llegue en las noches borracho y luego, que además me esté molestando en la noche, ¡no, qué va Lupe!, yo a mis años ya no estoy para aguantar eso, prefiero seguir sola.

—Se me hace que estás exagerando Juanita, en la actualidad ya muchos hombres no son así, han tenido que cambiar.

—¡Ah! Pues dime dónde hay de esos para ir —contestó doña Juanita.

—¿De veras quieres saber dónde hay? Pues aquí cerca, entre nosotros, Pepe por ejemplo, que por cierto, ya me fijé que te está echando el ojo.

—¡Ah! ¿Qué crees? Precisamente, Pepe me invitó a cenar.

—¡Ándale!, ya ves, ¿no que no?, qué bien guardadito lo tenías.

—No te creas, la verdad estoy indecisa, sí me emociona mucho y siento cosquillas en el estómago porque Pepe me cae muy bien, pero lo que me preocupa es su pasado, ¿qué tal si agarrara otra vez la jarra?

—No creo, Juanita, además no te adelantes, si apenas van a conocerse en otro plan, no seas tan desconfiada, dale una oportunidad y, lo más importante, date tú una oportunidad.



Don Pepe y José Luis llegaron a la oficina que buscaban para solicitar la información que deseaban obtener.

Ese mismo día, por la tarde, Pepe y José Luis visitaron otras instituciones que ofrecen financiamiento; iban bromeando y en amena charla, lo que hacía menos tortuosa su tarea

Recabaron la información que necesitaban y de regreso comentaron sobre sus deseos y sus gustos.

—Claro, con esa tasa de interés yo también me embarco con un buen préstamo, le doy un levantón a mi changarro, y después invito a Juanita a formar una sociedad y vas a ver lo que es bueno.

—¡Nooo! Cómo crees, puedes formar tu sociedad con quien quieras, menos con Juanita.

—¿Por qué con ella no?

—Porque yo la vi primero y voy muy adelantado, mañana, después de la reunión nos vamos a ir a cenar. ¿Cómo ves?

—¡Huy! Pepito, avanzas rápido, siendo así, *ahí muere*, retiro mi sociedad. Ni modo. Bueno, eso sí que es digno de celebrarse, ¿qué te parece si nos vamos a festejar?



Pepe se quedó un instante en silencio, esa repentina invitación lo tomó desprevenido, lo hizo dudar, se sentía contento, pero no era suficiente para aceptarla. Hubo un momento en que lo sacudió el recuerdo y experimentó un gran temor.

—¡Ándale! Anímate, yo disparo las primeras dos rondas —añadió José Luis.

—Dispensa, José Luis, tengo muchas cosas que hacer. Mira, la amarga experiencia que he vivido, pues... me ha enseñado que se pueden pasar buenos ratos con la gente que uno aprecia, sin necesidad de beber una gota de alcohol. Mejor luego yo te invito unas enchiladas y unos refrescos, ¿sale?

—¡Va, Pepe! Luego nos ponemos de acuerdo después de la próxima reunión que tengamos en tu lavandería. ¡Digo! Si no tienes otro compromiso con Juanita.

José Luis y Pepe continuaron sin tocar de nuevo el tema. Se abocaron con toda seriedad a investigar en la institución de financiamiento que les había tocado.

Llegó la tarde del sábado, y el momento de reunirse para analizar la información que habían recabado. El local de la lavandería estaba particularmente limpio y escombrado; los integrantes del grupo empezaron a llegar y, sonrientes, elogiaron las canciones y la música que el anfitrión había escogido para amenizar.

La vida es un carnaval

*Todo aquel que piense que la vida
es desigual*

*tiene que saber que no es así,
que la vida es una hermosura,
hay que vivirla.*

*Todo aquel que piense que está
solo y que está mal
tiene que saber que no es así
que en la vida no hay nadie solo.*

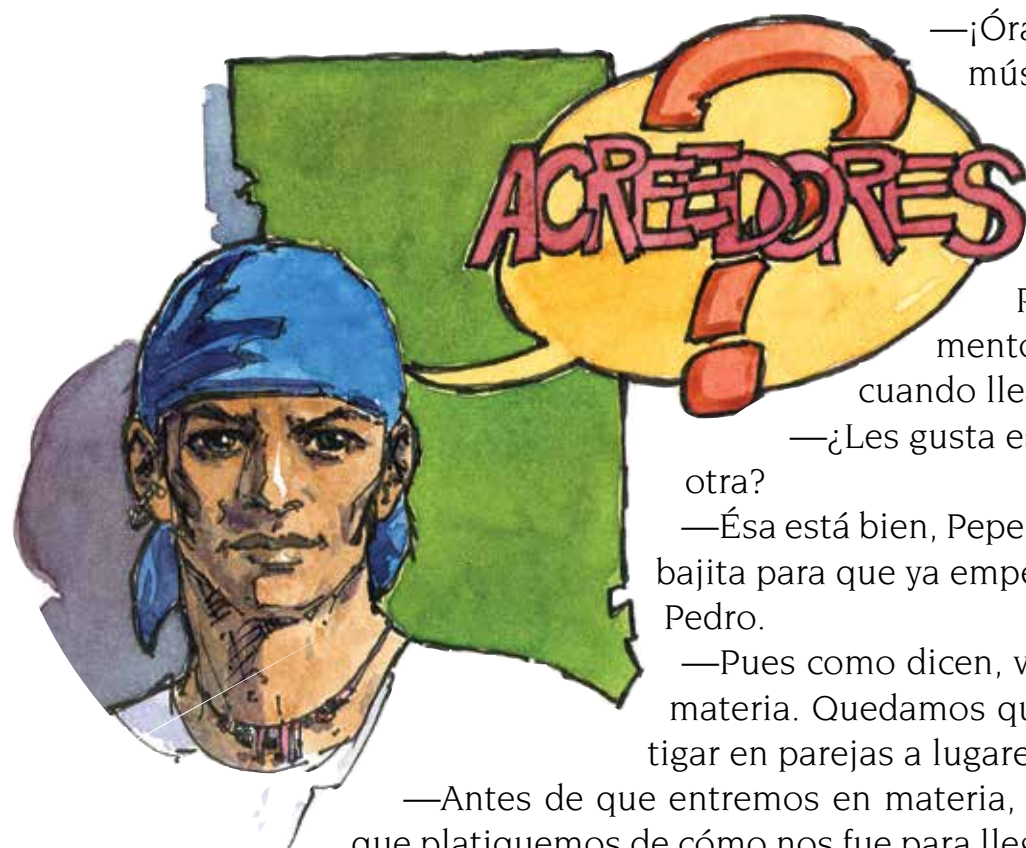
*¡Ay!, no hay que llorar,
que la vida es un carnaval.*

Y es más bello vivir cantando.

*¡Oh! ¡ay!, no hay que llorar
porque la vida es un carnaval
y las penas se van cantando.*

*¡Oh! ¡ay!, no hay que llorar
que la vida es un carnaval
y es más bello vivir cantando.*

Víctor Daniel, autor argentino.



—¡Órale Pepito! con esa música dan ganas de hacer un reventón

—dijo José Luis.

—¿Ya escuchaste?, se nota que Pepe está feliz, comentó Lupita a Juanita cuando llegaban.

—¿Les gusta esa música o pongo otra?

—Ésa está bien, Pepe, pero un poco más bajita para que ya empecemos —dijo don Pedro.

—Pues como dicen, vamos entrando en materia. Quedamos que íbamos a investigar en parejas a lugares como...

—Antes de que entremos en materia, don Pepe, yo digo que platiquemos de cómo nos fue para llegar a las instituciones que nos repartimos —sugirió doña Rosa.

—Pues nosotros batallamos un poco, porque no teníamos muy bien el domicilio del lugar a donde íbamos a ir, ¿verdad Matilde?

—Es que le preguntamos a un conocido dónde estaba la casa de empeño, y pues hay más o menos nos dijo a Pedro y a mí. Caminamos de más, pero... sí la encontramos.

—Para no caminar de más, y porque es probable que tengamos que regresar a averiguar cosas que se nos hayan pasado, hay que investigar bien las direcciones. Podemos consultar por ejemplo... —don Pepe se quedó pensativo, y Juanita salió al paso para ayudarlo.

—Podemos consultar el directorio telefónico, escuchar la radio, ver la televisión, leer el periódico y la propaganda comercial que hay en las calles.

—Ponernos abusados y estar atentos, en pocas palabras. Tomar bien nota de sus domicilios, las cantidades que prestan, los intereses que cobran y los requisitos para otorgar el crédito. Ponernos abusados y estar atentos, en pocas palabras —completó José Luis—. Tomar bien nota de sus domicilios, las cantidades que prestan, los intereses que cobran y los requisitos para otorgar el crédito.

Considera estos últimos consejos y haz una tarea de investigación en los medios que sugiere Juanita. Después realiza la siguiente actividad.

Actividad 9

Investiga las instituciones financieras que hay en tu región

Busca qué instituciones financieras existen en la región donde vives. Llena los datos del cuadro.

Nombre y domicilio	Cantidades que presentan \$	Requisitos	Condiciones

¿La institución que te presta está legalmente constituida?



**¡No corras riesgos!
Investígalo en la oficina de
CONDUSEF más cercana a ti.**

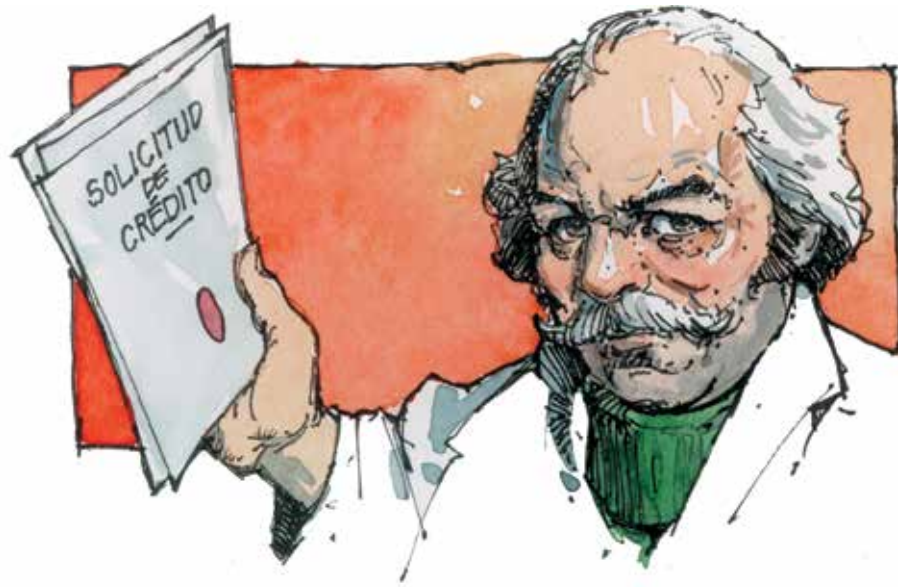
Consulta el folleto *¿Qué es la CONDUSEF?* al final de este libro; en él encontrarás los domicilios de las oficinas e información de gran utilidad para ti.

Una vez comentado el asunto, don Pepe sugirió:

—Bueno, empecemos a revisar la información recabada.
—¿Qué les parece si primero explicamos lo que es un crédito y los tipos de intereses que hay? —preguntó doña Juanita.
—Pero eso es muy aburrido, mejor vamos a lo directo —dijo José Luis—. ¿Cuánto necesito y a quién le voy a pedir prestado?
—Recuerda que **si no estamos bien enterados, corremos el riesgo de trabajar para el bolsillo de los acreedores** —señaló don Pepe.
—¿Qué son acreedores? —preguntó José Luis.
—Ya ves por qué necesitamos empezar por lo más elemental —contestó Pepe sonriendo—. Acreedor, mi estimado tocayo Luis, es la institución o persona a la que se le debe una suma de dinero.
—Bueno —dijo doña Juanita—, continuemos con la información que yo conseguí:

- **Crédito.** Es cuando una persona o una institución le presta a otra una determinada cantidad de dinero y deposita en ésta la confianza de que lo pagará a corto, mediano o largo plazo, según lo acuerden,

ya sea de palabra o mediante la firma de un contrato o pagaré como garantía del pago. El interés que se cobra sobre el crédito, es el monto que el acreedor fija para que le convenga prestar; así, cuando alguien dice tasa de interés, se refiere al porcentaje que se aplicará a la cantidad prestada y el resultado de esta operación se suma a la cantidad que se solicitó en préstamo.



—A mí todo lo que han dicho me ha quedado clarito como el agua, pero como creo que estamos en confianza, quiero decirles que me costó trabajo entenderle a eso de los intereses, —dijo Jacinto—. Para empezar, me decían, “a usted le podemos prestar 2 000 pesos, con el 20% de interés mensual”. Ahí es donde no supe cómo calcular qué interés me cobraban.

—En eso nos vamos a ocupar ahorita. Aquí José Luis tendrá sus dudas, pero es bueno para calcular porcentajes. Explícanos a todos qué operaciones haces, —pidió en esos momentos don Pepe.

Al igual que Jacinto, todos tenemos nuestras dudas sobre temas que no sabemos, pero también como José Luis, lo hacemos a nuestra manera. Para rescatar tu experiencia, resuelve la siguiente pregunta.

Por ejemplo tú, ¿cómo calculas los porcentajes?

A solicitud de don Pepe, José Luis se colocó junto al pizarrón que es utilizado para poner los precios en la lavandería para explicar, muy a su manera, cómo se calcula el tanto por ciento y el porcentaje de una cantidad..

Los comerciantes escucharon muy atentos toda la explicación. Al final, don Pepe intervino.

Consulta la Sección de matemáticas

¡Si necesitas repasar el cálculo del tanto por ciento y el porcentaje de una cantidad, consulta la Sección de matemáticas!

—Déjenme hacer una reflexión sobre los porcentajes de un préstamo. Aunque parezca obvio, fíjense como entre más alto es el porcentaje de interés, más es lo que tendríamos que pagar —les hizo ver don Pepe.

—En eso tienes toda la razón, Pepe, —le contestó Juanita. Vamos a suponer que yo tomo un préstamo de 1 000 pesos, y tengo que pagar el 50%. Voy a salir pagando 1 500 pesos. De al tiro 500 pesos más.

—¿Pero a cuánto tiempo a pagar? dijo Lupita pensando en voz alta.

—Porque si es a un año y medio, yo sí le entro, pero qué tal que sea a pagar en un mes, pues ahí sí ya no...

Tú también piénsalo. Ten en mente la investigación que hiciste sobre las instituciones financieras que te proporcionan el préstamo que necesitas y contesta estas preguntas.

¿Cuánto estarías dispuesto o dispuesta a pagar de interés en un cierto plazo?

¿Por qué?

Como ves, el grupo piensa que los intereses es algo que nunca hay que perder de vista. Y en ese entendido, continuaron muy interesados en seguir haciendo cálculos.

—Aprovechando que aquí José Luis está filoso con eso de los cálculos, yo le quería preguntar si sabe cómo se le hace para conocer el porcentaje o tasa de interés de un préstamo. Porque nosotros averiguamos que tenemos que pagar 3 450 pesos, de un préstamo de 3 000 pesos. Ahí, “Güichito”, ¿cuál sería el porcentaje de interés? —le preguntó don Pedro a José Luis.

—¡A ver José Luis!, como dicen, échate ese trompito a la uña, —dijo Juanita como retándolo.

—¡Ah pues! En esos casos hay que aplicar la regla de tres para saber encontrar el porcentaje. ¿Cómo la ves Juanita? No por algo mi madre me decía, “te ves como extraviado, pero bien que sabes hacer cuentas matemáticas”.

—¿Entonces cómo se calcula ese porcentaje José Luis? —preguntó don Pedro que estaba muy interesado en saberlo.

Pero antes de explicarlo José Luis les hizo ver que como comerciantes manejan muchas cuentas, y les preguntó cómo le hacía cada uno en particular para darle solución a la pregunta que nos hizo don Pedro. Tú también platica cómo le haces.

Si al mes tienes que pagar 3 450 pesos por un préstamo de 3 000 pesos, ¿qué operaciones matemáticas realizas para saber qué porcentaje de interés te están cobrando?

Cada quien comentó cómo le hacía o le podría hacer, después de eso José Luis muy entusiasmado dijo: ¡Pasemos a la acción!

Consulta la Sección de matemáticas

¡Si necesitas repasar la regla de tres para encontrar porcentajes, consulta la Sección de matemáticas!

Una vez que resolvieron la regla de tres, don Pedro cayó en la cuenta y dijo:
—¡Miren nada más!, nos están cobrando el 15% de interés!
—¡Oigan!, vamos a hacer otro ejercicio con algún otro dato que hayamos investigado, para que le demos otra repasada a la regla de tres —pidió José Luis.

Todos estuvieron de acuerdo, doña Matilde se levantó y anotó la siguiente operación; realízala tú también, resuelve las operaciones en un cuaderno y coloca el resultado.

\$2 000. 00 es el 100%

\$400.00, ¿cuánto es de interés en porcentaje?

La verdad es que algunos ya sabían la regla de tres, pero no estuvo de más practicarla y sobre todo, tenerla muy presente porque les iba a ser de mucha utilidad en la investigación en que estaban ocupados.

—¡Qué bueno que podemos aprender unos de otros, y lo que no sepamos, pues,... lo investigemos como le estamos haciendo! — reconoció don Pepe.

Llevaban un buen rato ocupados y muy entretenidos, cuando Juanita dijo: —Ya que estamos encarrerados vamos a seguirle porque yo conseguí más información. —Y sin esperar a que le dieran su aprobación, siguió hablando: —Sé que hay dos tipos de intereses.



1) Los que se calculan conforme a saldos insolutos y, 2) Los llamados intereses fijos.

1) **Tasa de interés aplicada sobre saldos insolutos.** Este tipo de interés se caracteriza porque los pagos de la deuda van disminuyendo, aunque la tasa de interés sigue siendo la misma. Veamos un ejemplo: si a una persona le prestan 1 000 pesos a un plazo de 5 meses y con una tasa de interés de 5% mensual, tendría que pagar un total de 1 150 pesos.

Veamos el cuadro.

Plazo (meses)	Cantidad adeudada a un saldo \$	Abono mensual al capital \$	Pago mensual de intereses 5%	Pago total mensual \$
Enero	1000	200	50	250
Febrero	800	200	40	240
Marzo	600	200	30	230
Abril	400	200	20	220
Mayo	200	200	10	
Total				1150

Esta misma tasa de 5 % mensual se puede presentar de dos formas.

1. Anualizada, que resulta de multiplicar el porcentaje de interés, en este caso 5 %, por los 12 meses del año, es decir, 60 %. Como en el ejemplo anterior, el plazo de pago es de 5 meses, la tasa por ese periodo es de 25 %.

2. Con base en mensualidades fijas que se obtienen dividiendo el monto total a pagar (capital más intereses) entre el número de meses que tengamos como plazo. En el ejemplo anterior, si dividimos el pago total de 1 150 pesos entre los 5 meses de plazo, las mensualidades fijas serían de 230 pesos.



En cuanto vieron el cálculo de la disminución de intereses que les mostró Juanita y las formas en que se pueden presentar, todos dijeron. “¡No se ve mal!, ¡vamos entrándole a uno de esos préstamos!, ¡pues hay que buscarlo!, ¿quién encontró un tipo de interés así?”

¡Epa! —gritó don Pepe divertido—. No hay que ir tan rápido. ¿Qué les parece si calculamos este tipo de interés sobre saldos insolutos con otro ejemplo real que hayamos encontrado?

Todos estuvieron de acuerdo, tú también realízalo en la siguiente actividad.

Actividad 10

Calcula los pagos de un crédito conforme a saldos insolutos

Retoma la cantidad que te presta una institución financiera, así como el porcentaje de interés, y realiza el cálculo. Completa los espacios vacíos del párrafo y la tabla:

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

Período del pago del crédito	Pago por cantidad prestada	Interés sobre cantidad adeudada	Pago de cantidad prestada	Pago mensual

Sin perder de vista la suma que necesitas para invertir en tu negocio y con base en los resultados que obtuviste, reflexiona y responde las siguientes preguntas:

¿Qué tan conveniente es para ti este tipo de pago?

De tomar el préstamo, ¿puedes asegurar que tendrás la capacidad económica para cumplir con los pagos, aun cuando se te presente un gasto inesperado?

Después de realizar el ejercicio que les propuso Juanita, Lupita les advirtió algo que los dejó callados, porque, ¡ni hablar!, tenía la razón.

No hay que olvidar tampoco lo que dijo en un principio Juanita. Un préstamo nos puede hundir. Tenemos que conocer muy bien las sanciones que hay para cuando uno no pueda cumplir con un pago. ¡Qué tal que no podamos afrontar económicamente esta situación!

Como siempre, Juanita rompió el silencio.

—Vamos a ver **los intereses fijos** que a diferencia del tipo de interés anterior, la tasa se calcula siempre sobre la cantidad total.

Para trabajar con otro ejemplo, Juanita le pidió al grupo datos que tuvieran de las instituciones que habían investigado.

—Utilizando los datos que me dan sobre un préstamo de 12 000 pesos a pagar en 12 pagos mensuales de 1 180 pesos, con los intereses ya incluidos, calculemos cuánto tendríamos que pagar al final del año.

Ayuda a los comerciantes potosinos, realiza la siguiente operación y averigua por ti mismo cuánto se tendría que pagar al final del plazo de 12 meses.

$$1\ 180 \times 12 = \underline{\hspace{2cm}}$$

Y luego para practicar lo que ese día les había enseñado José Luis, Juanita hizo varias preguntas. Contéstalas tú también, realiza las operaciones necesarias en los siguientes espacios:

Si el préstamo fue de 12 000 pesos, ¿qué cantidad pagarás por intereses?

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

El grupo encontró que tenía que pagar 2 160 pesos en total, por un interés del 18%. Si no obtuviste el mismo resultado, revisa tus operaciones.

Una vez obtenidos estos datos, Juanita explicó:

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

Luego les hizo otra pregunta que también debes responder a continuación.

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

El grupo encontró que tendrían que pagar el 1.5 % de intereses en cada mes. Si no obtuviste el mismo resultado, revisa tus operaciones.

Pues con esos datos que acabamos de obtener, —señaló Juanita—, las instituciones que hacen préstamos, elaboran tablas donde van indicando pospagos por plazos que debemos realizar. Para que nos vayamos familiarizando con ellos, vamos a calcular uno.

Juanita hizo la siguiente tabla para que entre todos la completaran. Realiza con ellos el siguiente ejercicio, escribe en los cuadros vacíos, los datos que hagan falta.

Cálculo: Tasa de interés fijo global

Plazo (12 meses)	Tasa de interés mensual	Pago mensual	Pago mensual (o capital más intereses)
Enero		1.5 %	1 180
Febrero		1.5 %	1 180
Marzo			
Abril			
Mayo			
Junio			
Julio			
Agosto			
Septiembre			
Octubre			
Noviembre			
Diciembre			
Interés durante el período			Total a pagar:

—Fíjate, Juanita, que ya viendo estos intereses fijos, y recordando lo que encontramos en nuestras averiguaciones, pues resulta que son los que más se cobran entre las instituciones de préstamos, ¿o me equivoco?

—dijo Matilde, después de terminar de llenar la tabla.

—Pues sí, este tipo de intereses son los más comunes a encontrar. Yo pienso que la gente que presta quiere ganar, y pues... con los intereses fijos, lo logra.

—Pues ésa es una buena razón para que entendamos bien cómo se manejan los intereses. Pero sobre todo porque hay diferentes tipos de ellos. Un ejemplo son los créditos con tasa de interés variable. Éstos se dan cuando se contrata un préstamo con interés que puede modificarse, conforme a la tasa promedio de interés interbancaria que establece el Banco de México. Ésta puede variar durante el período de pago, de acuerdo con el comportamiento de la economía del país. Por esta razón, contratar un crédito a tasa variable puede ser muy riesgoso.



—¡Y mortal! —contestó José Luis—. Hay que tener mucho cuidado con esos intereses.

Para tener los intereses fijos bien entendidos, el grupo quedó de acuerdo en hacer el ejercicio de cálculo con los datos que cada quien había conseguido. Tú también hazlo a continuación.

Actividad 11

Calcula los préstamos a plazos fijos con interés global

Revisa tus cálculos con los datos obtenidos en las instituciones que investigaste. Selecciona aquella que dé créditos a plazos e intereses fijos. Haz tus operaciones matemáticas en los espacios correspondientes.

¿Cuánto te presta?

¿Los pagos serán semanales, quincenales o mensuales?

¿En cuántos plazos lo pagarás?

¿Qué interés te cobrará por semana, quincena o mes?

¿Cuánto pagarás en cada plazo?

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

Plazo (12 meses)	Tasa de interés mensual	Pago mensual	Pago mensual (o capital más intereses)
Interés durante el período			Total a pagar

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 sanciones aplica para quien no cumple a tiempo con los pagos?

De aceptar el crédito, ¿puedes asegurar que tendrás la capacidad económica de cumplir con los pagos aún cuando se te presente un gasto inesperado?

La inversión que harás en tu negocio, ¿de qué manera se reflejará en tus ganancias?

No se trataba de hacer cuentas un ratito y ya, de eso se dieron cuenta nuestros amigos potosinos; así es que decidieron irse a descansar y quedaron de reunirse de nuevo el siguiente día con la información que habían buscado los demás.

Tema
dos

Programa de créditos en pequeño y casas de empeño

Ahora nos proponemos conocer las condiciones y los requisitos con base en los que el programa de crédito en pequeño y la casa de empeño dan préstamos, así como la conveniencia de obtenerlos.

Después de trabajar, se reunieron de nuevo en la lavandería de don Pepe. Entre saludos, se platicaron de lo inquietos que se habían ido, y expresaron: “¡hay que darle vueltas cuidadosas al asunto!, ¡la cosa está delicada!, ¡eso de endrogarse...!, ¡no hay que perder de vista los intereses, son una cantidad extra!”

—Bueno, pues de una vez vamos empezando, —interrumpió don Pepe—. Yo y José Luis fuimos a investigar el programa de crédito en pequeño.

—A través de este programa, un organismo privado presta dinero a personas físicas y a familias —completó José Luis, quien muy serio ya estaba muy colocado junto a don Pepe.

Vamos a hacer de cuenta que entramos con don Pepe y con José Luis en una institución de préstamo, y que podemos ver a continuación las preguntas que hacen y las respuestas que les dan.



DON PEEPE: ¿Disculpe señorita, nos puede dar informes sobre los préstamos que dan?

MUJER: Con gusto señor

- Para empezar, necesita usted tener un ingreso mínimo de 2 000 pesos mensuales.
- La cantidad mínima que se presta es de 2 000 pesos, y la máxima de 4 000 pesos.
- La tasa de interés a la que se presta es del 5% mensual.
- El plazo que se le da para pagar es de 6 a 24 meses, dependiendo del préstamo.
- Usted debe sujetarse a un estudio socioeconómico para conocer su solvencia como deudor.
- Y pues, en un plazo de 48 horas se le da respuesta. En caso de que ésta sea negativa, se le avisa por teléfono.



JOSÉ LUIS: ¿Y qué documentos debemos traer para solicitar el préstamo?

MUJER: Mire joven, lo que debe traer es:

- Una identificación oficial, su credencial de elector o su pasaporte.
- Comprobante de domicilio.
- Los tres últimos comprobantes de ingresos.
- Si es propietario de una casa o terreno, una boleta predial a su nombre y constancia de estar al corriente en los pagos.
- Un aval en caso de no tener propiedades.
- Referencia de tres personas que no vivan en la misma casa de quien solicita el préstamo.

¿El 5% de interés es mucho o poco? —preguntó don Pedro.

—Bueno, veamos un ejemplo, le contestó don Pepe—. Si tú, Pedro, puedes comprobar ingresos de 2 000 pesos mensuales, podrías solicitar un préstamo por el mismo monto. ¿Qué cantidad adicional a los 2 000 pesos tendrías que pagar si el crédito lo obtuvieras a una tasa de interés del 5% mensual y a un plazo de 6 meses? Veamos:

Saldo \$	Pago de capital \$	Intereses	Pago mensual
2 000.00	333.3	100.00	433.33
1 666.67	333.3	83.33	416.66
1 333.34	333.3	66.66	399.99
1 000.01	333.3	50.00	383.33
666.68	333.3	33.33	366.66
333.35	333.3	16.66	349.99
			Total a pagar

—Es decir, al término del plazo, tendrías que pagar 2 349.96 pesos, que es una cantidad razonable si la aprovechas debidamente —agregó José Luis.

—Nosotros sí ganamos esa cantidad al mes, pero ¿cómo le podemos hacer para comprobar los ingresos? De pura palabra, no creo que valga —comentó don Pedro y añadió—: Ése es el problema con este tipo de créditos, que ninguno de nosotros puede comprobar ingresos.

Al igual que nuestros amigos comerciantes has revisado esta información sobre el programa crédito en pequeño y el ejemplo que trabajaron nuestros amigos comerciantes; a continuación contesta las siguientes preguntas, y escribe tu opinión.

A José Luis le parece razonable la cantidad total que hay que pagar, en este crédito en pequeño, ¿estás de acuerdo con él?

Sí ☐ No ☐

¿Por qué?

¿Te parecen adecuados la cantidad de intereses que se cobran?

Sí ☐ No ☐

¿Por qué?

Si entre las instituciones que están cerca del lugar donde vives, existe una que proporcione el crédito en pequeño, ¿las condiciones de pago son las mismas?

Sí ☐ No ☐

¿Por qué?

Regresemos a la reunión que tienen los comerciantes en la lavandería de don Pepe.

—Bueno, vamos a ver qué otra información encontraron —dijo José Luis.

—Si quieren nosotros le continuamos; Pedro y yo, nos dimos una vuelta por la casa de empeño —señaló Matilde, que ya de pie y muy dispuesta, fue seguida por su esposo.

Don Pedro llevaba un tríptico en la mano que les dio a los demás para que lo rolaran.

—¿Es propaganda?, ¿qué, la casa de empeño les va dar una comisión? —bromeó José Luis.

—Nada más les quisimos traer la información completa, veraz y de primera mano. ¡Si nosotros somos investigadores serios, Güichito, por eso les estamos entregando en la mano esta información.

Todos revisaron la portada del tríptico que contenía la siguiente invitación que Juanita leyó en voz alta:

¡Soluciona tus problemas económicos inmediatamente!



**Acude a cualesquiera
de nuestras casas de empeño.**

**Ven y obtén un trato cálido,
ágil y amable.**

—Está tentadora la invitación, porque, pues, yo tengo un problema económico, y además, dicen que me lo van a solucionar con trato amable y cordial. ¡Así, quién no se anima!, ¿verdad?

—No te entusiasmes, Jacinto, acuérdate que lo primero es revisar las condiciones.

—¡Ay, doña Matilde!, no lo baje tan feo a tocar tierra, si aquí Jacinto sentía en las manos el dinero que le daban con mucha amabilidad.

—A ver José Luis, ya deja de estar echando relajo y lee por favor la información que está a la vuelta de esta página.

José Luis y todos abren el tríptico para encontrar en las páginas centrales la siguiente información.



—Oiga, don Pedro, ¿y si José Luis empeñara su licuadora, cuánto le prestarían?

—Pues mire don Jacinto, de acuerdo con lo que nos dijeron, hacen un avalúo de la prenda a empeñar, o sea, estiman cuánto vale, y sobre ese monto, se presta el 50%. Por ejemplo: si José Luis lleva su televisión, y la valúan en 1 000 pesos, le prestan 500 pesos.

—¿Y cuánto tendría que pagar de intereses, si llevo mi televisión?

—Cada mes se cobra el 4% mensual, porque además son acumulables.

—Hay una palabra aquí en el tríptico que no entiendo, ¿qué significa *refrendar*?, —interrumpió doña Rosa.

—Yo le explico, Rosita, —se apresuró a responder don Pedro—. *Refrendar* significa volver a empeñar la prenda, siempre y cuando se pague el adeudo de intereses y gastos de almacenaje.

—Entonces, yo puedo refrendar alegremente hasta cuatro veces y nada más luego y le digo, aquí están los intereses, lo de la bodega y venga de nuevo el préstamo —dijo José Luis moviendo los dedos como recibiendo el dinero, a lo que contestó luego luego doña Matilde.

—Para que puedas realizar este trámite como pignorante, porque así le dicen a las personas que empeñan una prenda, debes presentarte dos días hábiles antes de la fecha de vencimiento.

—Pero hay que decirle bien al muchacho, Matilde, porque sólo se puede refrendar cuando empeñas alhajas y relojes, —intervino inmediatamente para aclarar don Pedro.

—¡Ah, ya vio, don Pedro! Ya me estaba apuntando para llevar mi televisión.

—Pues la puedes llevar, pero de preferencia desempéñala de inmediato, porque los intereses son acumulables. Porque si no lo haces a tiempo... Nada más mira al final del tríptico que te dimos.

Todos ubican en el tríptico el siguiente anuncio:

¡Aprovecha la oportunidad de comprar en remate!

Autos,
joyas,
videos...

Infórmate sobre las fechas de ventas.

—Para complementar esta información, las prendas se las llevan a unos lugares que le llaman almonedas, sitio en donde venden las prendas que las personas ya no pudieron desempeñar.

—¡Oiga, don Pedro! ¿Y yo no puedo comprar mi propia televisión ahí en esos remates?

—Pues mira, para empezar, desde el momento en que no pagas a tiempo, ya dejó de ser tuya la televisión. Y luego, sí puedes comprarla en la almoneda, inclusive te dan cierta preferencia, nada más que tienes que pagar los intereses que debes y los gastos de almacenaje. ¡Así es que tú dirás si conviene o no!

—También deben saber —intervino doña Matilde— que si alguien pierde la boleta que recibió cuando le dieron el préstamo, debe notificar en la casa de empeño, para que nadie pueda llevarse la prenda; en este caso debe presentar identificación, mencionar la fecha de empeño y el tipo de prenda.

—Ustedes que estuvieron investigando, ¿cómo la ven? —preguntó Jacinto que se había mantenido atento y pensativo.

—Nosotros también tuvimos esa curiosidad, así es que hicimos el ejemplo de una persona que empeña un reloj, —contestó Jacinto.

Ejemplo.

A una persona que empeña un reloj, valuado en 1 000 pesos, le prestan 500 pesos a una tasa de interés del 4% mensual y le dan un plazo de cinco meses para pagarlo. Como en este caso los intereses son acumulables, los pagos mensuales se calculan de la siguiente manera.



Importe del préstamo \$	Plazo	Tasa de intereses	Pago \$
500.00	Noviembre	4%	520.00
	Diciembre	8%	540.00
	Enero	12%	560.00
	Febrero	16%	580.00
	Marzo	20%	600.00

—Como ven, estos préstamos son para alguien que de plano tenga una urgencia muy grande —señaló doña Matilde.

—Si fuera el caso, lo mejor es pagar lo antes posible, y no esperar a que transcurran los cinco meses —agregó don Pedro.

—No, ¡olvídense! Esa opción no creo que nos convenga —dijo José Luis.

Don Pedro y José Luis acaban de dar su opinión sobre las casas de empeño, ahora da tu opinión al respecto en las siguientes preguntas.

Dice doña Matilde que las casas de empeño son de plano para alguien que tenga una urgencia muy grande. ¿Estás de acuerdo con ella?

Sí ☐ No ☐

¿Por qué?

Pero estos comerciantes de San Luis Potosí se organizaron para buscar más información. Veamos qué más encontraron.

Pregunta en la institución financiera a la que solicites un préstamo, en dónde quedarán registrados tus pagos, qué comprobante se te dará de ellos y de la actualización de tu saldo a pagar.

Para tu mayor tranquilidad



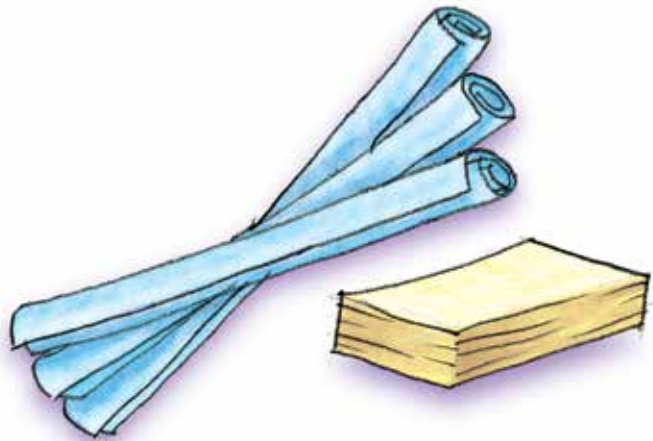
Tema
tres

Cooperativa de ahorro, y financiamiento a grupos

Conoce y valora las condiciones y los requisitos con los que la cooperativa de ahorro y el financiamiento a grupos, dan préstamos.

—Me siento como en la escuelita, —le dijo en voz baja Lupita a Juanita, antes de hablar sobre lo que habían averiguado.

Las dos se levantaron de sus asientos, para colocarse al frente con todos los papeles que llevaban de lo investigado.



—Nosotras les vamos a platicar lo que nos dijeron en una **cooperativa de ahorro y préstamo**.

—Cuando llegamos lo primero que preguntamos fue que nos explicaran qué era una cooperativa de ahorro, porque no sabíamos. Entonces nos dijeron que se integra por un grupo de personas que forman una sociedad en la que ahorran y, de esta manera, pueden tener acceso a préstamos para invertir en sus pequeños negocios.

—Eso quiere decir, que si uno de nosotros estuviera interesado en pedir préstamos, ¿tendríamos que ser parte de esta cooperativa de ahorro, o sea, ahorrar en ella?

—Así es, Jacinto, y ya que estamos entrando a esto de los requisitos, —contestó Juanita—, escribimos en estas hojas la información que nos dieron, para que todos la viéramos y las comentáramos. Como ven, hicimos bien nuestra tarea.

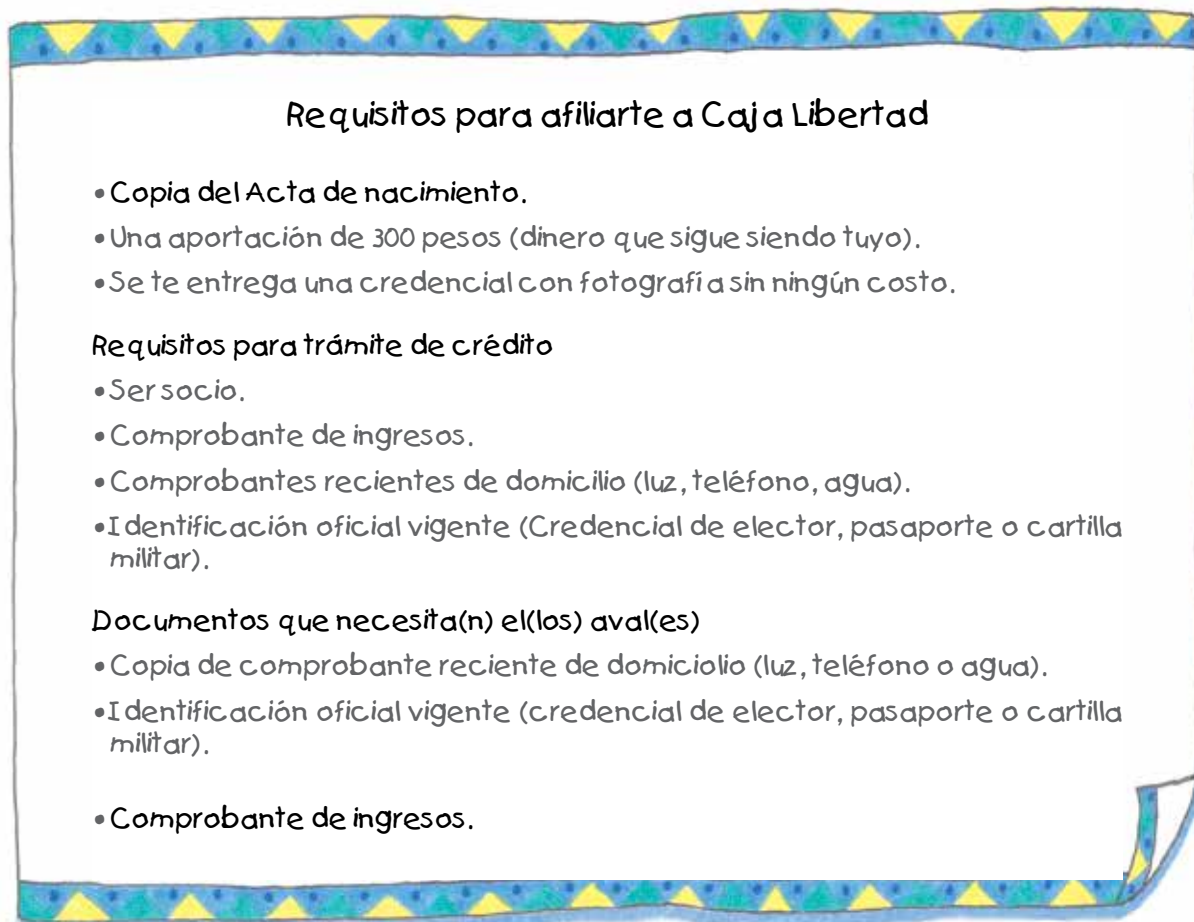
Lupita pegó a un lado del pizarrón blanco una hoja con la siguiente información. Después de leerla responde las preguntas.

Condiciones para que Caja Libertad dé préstamos (Sociedad cooperativa de ahorro y préstamo)

- La tasa de interés es fija durante el plazo de crédito.
- El plazo de pago es según la cantidad prestada y puede ser hasta de 5 años.
- El préstamo puede ser de 2 a 6 veces la cantidad ahorrada. Los nuevos socios pueden pedir hasta 4 veces de lo que depositan.
- Según la cantidad que se solicite, es el número de avales que se requiere, por ejemplo: hasta 10 000 pesos es un aval, de 10 001 ó 15 000 son dos avales, y más de 15 001 son dos avales que además demuestren la propiedad de una casa.
- La tasa de interés varía, pero puede ser de 2.10% mensual a las personas que se les prestó 4 tantos de su ahorro.
- Si el deudor muere y estuvo al corriente en sus pagos, la deuda se congela.
- Si se cumple con todos los requisitos, el crédito se puede obtener en 7 días hábiles.

—Oigan, ¿y también les dijeron cómo podemos entrar a ahorrarle en Caja Libertad, y lo que hay que hacer para tramitar el crédito?, —preguntó Rosa.

—¡Claro! Nada más que lo traemos apuntado en otra hoja —responde Lupita, mientras pega a un lado la siguiente información:



Requisitos para afiliarte a Caja Libertad

- Copia del Acta de nacimiento.
- Una aportación de 300 pesos (dinero que sigue siendo tuyo).
- Se te entrega una credencial con fotografía sin ningún costo.

Requisitos para trámite de crédito

- Ser socio.
- Comprobante de ingresos.
- Comprobantes recientes de domicilio (luz, teléfono, agua).
- Identificación oficial vigente (Credencial de elector, pasaporte o cartilla militar).

Documentos que necesita(n) el(los) aval(es)

- Copia de comprobante reciente de domicilio (luz, teléfono o agua).
- Identificación oficial vigente (credencial de elector, pasaporte o cartilla militar).
- Comprobante de ingresos.

¿Crees que los requisitos que pide la Caja Libertad son difíciles de cubrir?

Sí ☐ No ☐

¿Por qué?

¿Crees que la cantidad y tipo de intereses que cobran en esta caja de ahorro es bueno?

Sí ☐ No ☐

¿Por qué?

Los comerciantes de San Luis Potosí también realizaron sus consideraciones. Veamos cuáles son.

—Después de leer y revisar con más calma esta información, pensamos en cómo serían nuestros pagos si pidiéramos un préstamo de 4 000.00 pesos, a un interés de 2.10 % mensual, a cubrir en un plazo de 24 quincenas —explicó Juanita.

Mientras Lupita pegaba otra hoja junto a las demás, le decía al grupo: —Hicimos este cuadro donde anotamos nuestros datos. Yo creo que lo mejor es que se acerquen para que lo vean bien.

Número de pago	Saldo	Abono a capital	Interés	Monto a pagar	Fecha
1	4,000.00	166.67	42.00	208.67	30-Jul-01
2	3 833.33	166.67	40.25	206.92	14-Ago-01
3	3 666.67	166.67	38.50	205.17	29-Ago-01
4	3 500.00	166.67	36.75	203.42	13-sep-01
5	3 333.33	166.67	35.00	201.67	28-sep-01
6	3 166.67	166.67	33.25	199.92	13-oct-01
7	3 000.00	166.67	31.50	198.17	28-oct-01
8	2 833.33	166.67	29.75	196.42	12-nov-01
9	2 666.67	166.67	28.00	194.67	27-nov-01
10	2 500.00	166.67	26.25	192.92	12-dic-01
11	2 333.33	166.67	24.50	191.17	27-dic-01
12	2 166.67	166.67	22.75	189.42	11-ene-02
13	2 000.00	166.67	21.00	187.67	26-ene-02
14	1 833.33	166.67	19.25	185.92	10-feb-02
15	1 666.67	166.67	17.50	184.17	25-feb-02
16	1 500.00	166.67	15.75	182.42	12-mar-02
17	1 333.33	166.67	14.00	180.67	27-mar-02
18	1 166.67	166.67	12.25	178.92	11-abr-02
19	1 000.00	166.67	10.50	177.17	26-abr-02
20	833.33	166.67	8.75	175.42	11-may-02
21	666.67	166.67	7.00	173.67	26-may-02
22	500.00	166.67	5.25	171.92	10-jun-02
23	333.33	166.67	3.50	170.17	25-jun-02
24	166.67	166.67	1.75	168.42	10-jul-02
23	Total	4000.00	525.00	452.00	

—Debido a que la tasa de interés es mensual y los pagos son quincenales, hay que hacer el cálculo sobre la base de las quincenas, —añadió Lupita.

—No está mal —señaló José Luis—. La tasa de interés está muy bien, pero el problema es que te prestan conforme a lo que ahorras.

—Sí, pero lo más difícil no es eso, sino conseguir un aval —dijo doña Juanita.

—¡Ah!, no se preocupe por eso, Juanita, con los ingresos que da mi changarro yo puedo ser su aval.

—Bueno, ¿y a ti y a tus licuados quién los avala?

—Pues tú, Pepe, con los ingresos de tu maravillosa lavandería.

—Sí, como no, pero primero tenemos que dar de alta nuestros negocios en Hacienda.

—Bueno, la idea de que seamos avales entre nosotros no está mal, precisamente el programa que les comenté también tiene esa intención.

—¿Cómo nos dijiste que se llama la institución que lo promueve? —preguntó don Pedro.

—No les dije, el programa se llama **Emprendamos Juntos** y lo impulsa el **Sistema de Financiamiento para el Desarrollo del Estado (SIFIDE)**, y funciona de la siguiente manera:

- Se integra un grupo llamado de desarrollo, conformado de 15 a 40 mujeres, de edades de entre 15 y 70 años, que tengan cuando menos un año de vivir en la misma colonia, así como una identificación oficial con fotografía.



- Este grupo recibe asesoría del programa **Emprendamos juntos** para que elabore un reglamento interno, nombre una mesa directiva y establezca un fondo de ahorro.
- El grupo garantiza solidariamente el pago del crédito a **Emprendamos**



juntos. Los préstamos se pagan en un plazo de 16 semanas. Durante este período se realizan reuniones semanales para el pago del crédito y para el abono a sus cuentas de ahorro.

- El ahorro es manejado transparentemente por las mismas personas del grupo mediante una cuenta mancomunada.
- Finalizado el microfinanciamiento, el grupo puede adquirir créditos de mayor cantidad.

Con base en la información anterior, responde la siguiente pregunta, después continúa leyendo los comentarios de nuestros amigos comerciantes.

Si en el lugar donde vives, existe una institución como SIFIDE, ¿te parece que ésta sea una buena opción para solicitar un crédito?

Sí ☐ No ☐

¿Por qué?

—Bueno, Pepito, pero si el crédito es sólo para mujeres, ¿tú y yo cómo le hacemos para cambiarnos de sexo?

—No es necesario llegar a tanto, puedo proponerle a mi comadre que seamos socios y estoy seguro que acepta de buen ánimo.

—Yo prefiero buscar una novia que me apoye y a lo mejor ni tengo que pagar el préstamo.

Esa expresión de José Luis arrancó la risa de todo el grupo.

—Bueno, ya revisada esta opción, ¿alguien más tiene información sobre otro programa de crédito?, —preguntó don Pepe—. O aquí nos detenemos para reflexionar sobre lo que hemos revisado.

—¡Ah!, espérenme —exclamó don Jacinto—. Yo obtuve información acerca de una promoción que realiza un banco, a través de una tarjeta de crédito llamada **Efectivo inmediato**, en la que prestan 5 700 pesos para liquidarlos en seis pagos fijos mensuales de 1 020 pesos cada uno. Las mensualidades incluyen capital e intereses antes del IVA.

—Parece poco, en comparación con lo que hemos visto hasta ahora —dijo doña Juanita.

—Sí, así parece, pero veamos el cálculo que hice aplicando lo que hemos aprendido:

Importe del crédito \$	Pago mensual	Total de intereses \$	Tasa mensual %	Tasa de los intereses
5 700	1 020 x 6 pagos 6 120	420 + IVA	1.2	7.2

—Está muy bien, pero ¿qué se necesita para obtener la tarjeta de crédito?
—preguntó José Luis.

—No es tan sencillo, sobre todo en nuestro caso —informó don Pepe—, puesto que no podemos demostrar ingresos económicos; además tampoco es fácil conseguir el deudor solidario o aval, y se requiere también dar una cuota por apertura de cuenta y, pagar una cuota anual. Es complicado, pero de cualquier manera esta información nos sirve para saber qué alternativa podemos elegir de acuerdo con nuestras posibilidades.

—Con esto ya tenemos suficiente información, ahora **lo que necesitamos es pensar en lo que más nos conviene y en lo que está a nuestro alcance** —mencionó don Jacinto.

—Bueno, ya fue mucho por hoy —agregó José Luis —, mejor ya vámonos, creo que es hora de ir a quitarnos la sed, ¿verdad, Pepito?

—Ya te vas a ir de borrachote como siempre —dijo Lupita—, pero vete tú solo, no seas sonsacador.

Don Pepe no contestó al llamado de José Luis y a pesar de que disimuló acomodando sus papeles, pudo sentir la mirada enérgica y de reproche de doña Juanita. Los demás estaban ocupados comentando entre ellos.



—Está bien, entonces ahora, la tarea es pensarle, —se levantó don Jacinto y empezó a despedirse de mano; inmediatamente todos hicieron lo mismo.

—¿Cuándo es la próxima reunión?, —preguntó don Jacinto.

—El miércoles nos vemos en la noche, pero traten de traer todos, su decisión —dijo don Pepe.

Continuaron despidiéndose y fueron saliendo poco a poco, al final cuando ya casi todos habían salido, doña Juanita intentó despedirse de don Pepe, quien sorprendido le dijo:

—¿Pero por qué te quieres ir, si tenemos algo pendiente?

—¿Te vas a ir con José Luis?

—Claro que no, cómo crees; tú y yo tenemos un compromiso.

Era la primera vez que dejaban el usted para hablarse de tú. Así espontáneamente ocurrió, sin pensarlo, sólo por el gusto de sentirse más cerca el uno del otro.

Hasta aquí hemos visto diferentes instituciones que ofrecen financiamiento, así como los requisitos y las condiciones que solicitan. De esta información, ¿cuál crees que convenga más y por qué?



Quando lees un contrato o cualquier otro documento, hazlo con detenimiento antes de firmarlo. Cuida que en él estén detalladas las condiciones en las que se otorga el crédito.

Cada quien tomó su camino después de la reunión en la lavandería de don Pepe. Todos llevan en el pensamiento sus asuntos personales, pero también sus inquietudes sobre el asunto de pedir un préstamo. Leamos las reflexiones de los personajes de la historia.

Vayamos con José Luis y Lupita.

—Ándale, José Luis, deja a Pepe en paz. No estés de sonsacador, mejor plátame qué piensas hacer para obtener tu crédito—. Lupita lo jaló del brazo para alejarlo de la lavandería y mientras caminaban, intercambiaban sus ideas.

—La verdad yo necesito mucho el dinero para comprar un extractor, meter otros productos y contratar un ayudante.

—A poco tienes mucha clientela.

—Sí, hay momentos en que no me doy abasto. Pero, ¿sabes, Lupita, cuál es mi problema?

—¿Cuál?

—Que no ahorro nada. Cuando me sobra un poco de lana, luego luego, me la gasto, se me va en cualquier cosa.

Contesta la siguiente pregunta, después continúa leyendo.

José Luis vende bien, no ahorra nada y anda buscando pedir un préstamo, ¿qué consejo le puedes dar?

—Claro, ¡cómo vas a ahorrar si todo te lo gastas disparándole el refresco a tus amigos a cada rato cuando se sientan a ver el partido!.

—Pues en todo, incluyendo las botanas, pero ahora lo que me preocupa es que si me endrogo y no logro juntar los abonos me va a salir más caro el caldo que las albóndigas, por eso le tengo que pensar. Y tú, Lupita, ¿cómo le vas hacer?

—Yo ya hice mis cuentas, y en el análisis que realicé concluí que la compra de un refrigerador no me conviene; es mejor reducir los productos que menos se venden o de plano eliminarlos, así mis pérdidas serán menores.

—Bueno, y entonces ahora, ¿para qué quieres el préstamo?

—Quiero cambiar anaqueles y meter otros productos como papas fritas y fruta picada. Pero a mí también me aflige pedir el crédito y que no logre sacar para pagarlo, sobre todo que apenas empiezo.

—Pues sí, Lupita, todos tenemos la misma preocupación, tal vez si no fueran tan altos los intereses, podríamos decidir con mayor facilidad.

—No te creas, lo que en realidad nos puso a pensar es todo lo que investigamos: quiénes prestan dinero y en qué condiciones o cuál es la situación de nuestro negocio. Si no hubiéramos hecho todo el análisis que nos propuso mi amiga Juanita, ahora estaríamos bien endrogados y sin entender por qué causa.

—Por eso me gusta tu amiga, porque es muy inteligente.

—Sí José Luis, pero a poco crees que ella se va a fijar en un chamaco alocado como tú.

—Claro, ¿por qué no?, si se fija en un viejito alocado como nuestro amigo Pepe, con más razón en un jovenazo, ¿no crees?

—No seas así, Pepe ni está viejito ni es alocado, se ha compuesto mucho; nada más date cuenta ahora qué limpiecito anda, siempre pulcro, sonriente y amable, así quién se va acordar del borrachote que era antes.

—Más bien yo diría que anda muy descompuesto: ya no fuma, no toma, no va a reventones; me caía mejor antes, ahora es muy aburrido.

—Oye, José Luis, ¿qué no es tu amigo? ¿cómo se te ocurre pensar así? prefieres que ande por las calles dando lástima, sucio, con los ojos rojos, hinchados de tanto alcohol; malgastando siempre, perdiendo su patrimonio, su salud, sus amistades, iderrochando su vida!, que se le consume de la forma más tonta e inútil que pueda haber.

—Bueno, Lupita, está bien, tienes razón, pero no te enojés.

—No me enojo, pero es que a ustedes los hombres todo se les hace muy fácil; no saben la desesperación que se siente como madre o como esposa el ver lo fácil que es caer en el vicio y lo difícil que es salir de él, si es que se logra algún día.

—¡Híjole, Lupita!, con este regaño ya hasta se me están quitando las ganas de tomarme mis frías.

—Eso es bueno, así hasta te vas a ahorrar un dinero.

—Sí, mucho ahorro que voy a hacer —contestó José Luis con sarcasmo.

—Puede no ser mucho, pero por un poquito se empieza. Ahorrar o solicitar un crédito para tu negocio es buscar con esperanza una forma de mejorar lo que haces y con ello, mejorar también tu vida. Por eso, me da mucho gusto que hayamos hecho todo este trabajo y eso se lo debemos agradecer a Pepe, quien tuvo la iniciativa.

—Está bien, Lupita, creo que tienes razón, intentaré seguir tu consejo.



Llegaron a la calle en que vivían, la casa que se encontraba primero era la de Lupita, ya en el quicio de su puerta, ella se despidió.

—¡Qué bueno que ya vas entendiendo, José Luis! Pórtate bien, que sale más barato que portarse mal, nos vemos mañana.

—¡Hasta mañana! —contestó José Luis y con paso lento caminó todavía media cuadra, iba pensando en las palabras de Lupita. Al llegar a la esquina, en la parte menos iluminada de la calle, junto al cascarón de un carro abandonado, estaban tres jóvenes que lo llamaron con un chiflido peculiar. Por unos instantes se quedó perplejo, estuvo a punto de entrar a su casa, pero cambió de opinión y decidió caminar hacia ellos; los saludó de mano, inmediatamente, uno de ellos lo invitó a una fiesta esa misma noche.

Por tu propio bien. . .

Si decides tomar un préstamo, cuida que en las **cláusulas del contrato** se especifiquen, la tasa y el tipo de interés que se aplicarán al crédito.



En una vivienda a medio construir que cuenta con un pequeño patio; la parte construida es apenas una habitación con muros sin pintura ni aplanado, en un rincón tiene un baño con techo de lámina, ahí doña Matilde y don Pedro realizan su reflexión sobre la posibilidad de solicitar un préstamo.

—¿Cómo ves, Viejo, con quién nos endrogamos?

—No sé, fíjate que cuando Pepe nos platicó sobre los créditos, se me hacía todo muy fácil, pero ahora creo que tenemos que pensarle dos veces antes de endeudarnos.

—Sí, Viejo, pero si lo pensamos demasiado, el préstamo va a servir para que nos entierren.



—No seas pesimista, mujer, tenemos que organizarnos bien para que los prestamistas no se lleven el fruto de nuestro trabajo.

—Bueno, pero cuando el carrito ya no sirva, ¿quién crees que se va a llevar nuestro trabajo?

—Está bien, de acuerdo con nuestros cálculos necesitamos cuatro mil pesos, **¿qué te parece si ahorramos la mitad y entonces pedimos la otra mitad a crédito?**, así pagaremos menos intereses.

—Pues si no queda de otra, arréglale las ruedas al carrito mientras juntamos ese dinero.

Considera la plática que acabas de leer y responde esta pregunta.

Y tú, ¿qué otra forma piensas que existe para no pedir todo lo que necesitas prestado y así evitar pagar altos intereses?

*Sigamos conociendo la forma de pensar de nuestros amigos comerciantes de San Luis Potosí; vayamos al lugar al que don Pepe invitó a cenar a Juanita. Se trata de un restaurante en el centro de la ciudad especializado en antojitos mexicanos. Mientras saborean su cena **comentan sus reflexiones.***

Yo creo que en este momento no voy a solicitar ningún crédito —dijo doña Juanita—, primero necesito aumentar las ventas para ahorrar un poco, y más adelante solicitar un préstamo para lograr algo bueno.

—¿Pero qué tienes pensado hacer? A veces el tiempo se nos pasa queriendo juntar dinero para realizar algo y cuando menos pensamos, ese algo ya es más caro, ya no existe o ya no lo necesitamos.

—Sí, pero también pasa que sin contar con el dinero para comprar algo, se nos ocurre pedir prestado para adquirirlo, y después resulta difícil pagarlo. Quienes no somos conchudos, no podemos dormir, ni vivir tranquilos. ¡Y qué vergüenza si llegaran a embargarnos!

—¡Huy Juanita!, qué panorama tan negro pintas, ¿pues cuánto necesitas?

—De inicio necesito más de diez mil pesos, porque quiero cambiar de local, pero por el momento no cerraría el que tengo, sino que contrataría a alguien de confianza para que lo atienda, mientras pongo a funcionar otro changarro mejor surtido, en un lugar más adecuado que ya localicé.

—¡Claro! Esos planes de expansión que tienes sería muy difícil realizarlos con puro crédito, sobre todo que necesitas calcular el tiempo para instalar

el negocio, luego, mientras lo conoce la gente y se va creando una clientela, y ya después, poco a poco, se empezaría a recuperar lo invertido y a obtener ganancias. Para entonces, ya pasaron fácilmente de dos a tres meses en los que no habrías podido pagar nada y si tu deuda fuera de 10 mil pesos a una tasa mensual del 5% y si además cobraran intereses moratorios, ¡puf!, quebrarías antes de empezar.

—¿Verdad que tengo razón? Es mejor contar con ahorros primero y ya que se vea claramente que el negocio va a funcionar, entonces invertir el dinero prestado, —y agregó Juanita—, para ir a lo más seguro.

Por lo pronto a don Pepe, parece ser que le agradó la idea. Tú también da tu opinión.

¿Te parece buena la idea de Juanita?

Sí ☐ No ☐

¿Por qué?

¿La aplicarías en tu propósito de hacer una inversión para mejorar tu negocio?

Sí ☐ No ☐

¿Por qué?

Ahora don Pepe nos cuenta sus planes.

—Bueno, mi plan es el siguiente: yo tengo clientela suficiente para sacarle provecho a una lavadora y a una secadora nuevas, para lo cual necesito dinero fresco. Si hago promoción y cobro 50 pesos por carga de ropa y realizo 5 cargas al día los siete días de la semana, puedo ganar lo suficiente para pagar el crédito, los gastos de operación y mi sueldo; la cuestión es obtener ese préstamo.



—Y por qué no vas a una tienda que venda electrodomésticos a crédito, ésa es otra posibilidad.

—Ya fui, pero ahí no se miden, los intereses son mucho mayores a los que cobran las instituciones de crédito. Pero es cosa de seguirle buscando.

—¿Algún postrecito?

—No, muchas gracias —se apresuró doña Juanita a contestar.

En eso estaban cuando el mesero los interrumpió.

Don Pepe pagó la cuenta; salieron del lugar y decidieron caminar un poco, doña Juanita lo tomó del brazo, llegaron a la plaza de San Francisco; era una noche de estrellas, en los muros tibios de cantera permanecía aún la huella que dejó a su paso el sol en un cálido día de verano. Se detuvieron junto a la fuente en forma de flor que está en el centro de la plaza. Don Pepe tomó en sus manos la mano derecha de doña Juanita y la llevó con devoción hasta sus labios; ella enternecida, le correspondió poniendo su brazo izquierdo en la nuca y acercando su rostro a la mejilla de don Pepe. Ella esperaba un beso que él no se atrevió a darle. Continuaron la conversación.

—No soy el hombre de mediana edad que busca a una mujer por miedo a pasar en soledad la última etapa de su vida.

—¡Ah!, pero entonces, no es tan cierta esa invitación que me hiciste para acompañar nuestras soledades.

—Bueno, esa fue una manera de decirlo porque pensé que así podrías estar de acuerdo, pero lo que en realidad ocurre es que quiero recobrar el tiempo perdido, creo que lo más valioso que hay en la vida es el amor y, precisamente, es lo que menos he tenido. Cuando ocurrió mi primer fracaso me derrumbé, me faltó entereza para soportarlo; mi egoísmo me impidió darme cuenta de que la mujer con quien vivía tenía sus motivos para abandonarme y, en parte, tuvo que ver mucho mi conducta, no me echo la culpa de todo, pero algo hice o dejé de hacer que influyó para que ella se fuera con otro hombre —doña Juanita lo miraba con atención y permanecía en silencio, él continuó: —Creo que todavía tengo tiempo y derecho a otra oportunidad. Por eso te pedí, Juanita, que intentáramos compartir nuestras soledades. Dime, ¿tú conoces esa sensación de llegar a tu casa sin que alguien te reciba?

—¡Claro que la conozco! —contestó doña Juanita haciendo una larga pausa como queriendo adivinar lo que don Pepe quería decir.

—Entonces sabes de lo que hablo, por eso quiero pedirte que llenes ese enorme vacío que hay en mi vida; me gustaría que fueras la ilusión para que el día termine y la motivación para llegar a casa.

—Bueno Pepe, no te confundas; cuando te digo que conozco la sensación es porque la estoy viviendo, y en realidad la disfruto muchísimo, puedo hacer y deshacer en mi casa sin que alguien me diga algo. No tengo que darle gusto a nadie, ni atender a los demás olvidándome de mí, como lo hice durante tantos años. ¿De qué sirvió? Mi esposo fue tan exigente conmigo que tuve que vivir exclusivamente para atender mi casa y, conste que lo hice con gusto porque, además, no puedo negar que también tuve momentos agradables, no me arrepiento, pero finalmente de qué sirvió si ahora estoy sola, él se fue y se llevó a la tumba sus parrandas y amoríos; mis hijas se casaron y se fueron a los Estados Unidos, ahora muy de vez en cuando se acuerdan de mí. No las culpo, ellas tenían que hacer su vida. Pero, por eso, en estos momentos, lo que tengo que hacer es pensar más en mí, en atender mis necesidades y mis gustos; en aprender más, en contar con un proyecto de trabajo que me ayude a ser menos pobre. Me gustaría viajar, conocer gente y, en fin, hacer tantas cosas que, bueno, podría parecerte que soy muy egoísta —suspiró profundamente y continuó diciendo—. Mira Pepito, tú ahora me invitas a tener un compromiso, y de verdad que me siento halagada, pero me da miedo repetir una historia que ya viví. Así que necesitaré mucho tiempo para pensarlo.

Don Pepe la miraba sorprendido, no sabía qué decir, él había buscado las mejores palabras que reflejaran lo que sentía. Expresó de la manera más formal una propuesta de amor y, en cambio, doña Juanita le presentó razones que él jamás hubiera podido imaginar.

—Juanita, yo te juro que a mi lado tendrás una vida muy diferente, tal vez más feliz porque tú y yo ya no tenemos tiempo para enojarnos. Verás que en un abrir y cerrar de ojos la vida se nos va, y si ahora no tratamos de disfrutarla juntos, no existirá para nosotros una nueva oportunidad.

Los dos permanecieron un instante en silencio. Doña Juanita, pensativa, movió la cabeza murmurando.

—No lo sé. No estoy segura.

Ella lo contempló con ternura y al ver su semblante tan triste, puso la mano en el rostro de don Pepe y besó su mejilla. Se levantaron de la fuente y caminaron acompañados por la luna.

Dejemos un momento a don Pepe y a doña Juanita y piensa en las reflexiones que hicieron los personajes de la historia sobre la situación de su negocio y de las posibilidades de solicitar un crédito.

En tu opinión, ¿qué te aportan estas reflexiones para tomar una decisión sobre tu negocio?

Toma la mejor decisión

Y cuida que en las cláusulas
del contrato del crédito
se especifique...





Autoevaluación

Contesta las preguntas.

1. Identificaste las fuentes de financiamiento y los requisitos para solicitar un crédito, ¿qué alternativa de financiamiento te convendría elegir? ¿Por qué?

2. ¿En caso de que no quieras pedir prestado para financiar tu negocio, ¿a qué otras opciones podrías recurrir?



Unidad 4

Ahorro y crédito para financiar el negocio



El propósito de esta Unidad consiste en valorar la importancia del ahorro como una alternativa para satisfacer las necesidades del negocio.

Los temas que incluyen son los siguientes:

Tema 1. Momentos en el ahorro

Tema 2. Un plan para el futuro

Autoevaluación

Tema
uno

Pensar en el ahorro

Considera que existen otras fuentes de financiamiento para tu negocio, como es el ahorro.

Tomar una decisión tan delicada como lo es la de pedir o no un préstamo, requiere de hacer varios altos en el camino, para mirar hacia otras direcciones. Esto es precisamente lo que hacen nuestros amigos comerciantes de San Luis Potosí, veamos qué sucede.

—¡Hola, Pepe!, chambeando como siempre.

—Así es, Pedrito, mientras no falte la clientela todo va bien.

—¡Qué bueno! Fíjate que te vengo a ver porque me enteré de una institución que se llama CONDUSEF, Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros. Tengo un conocido que trabaja ahí y las oficinas de la institución están en el centro; además, de que tiene sucursales en todos los estados del país. Le platicué que hemos buscado apoyos financieros para nuestros negocios y, entre otras cosas, me dijo que con mucho gusto nos podrían dar información sobre crédito, ahorro y financiamiento, porque éste es un servicio que ellos también realizan. De manera particular le pedí que nos hablara sobre el ahorro. Así que está dispuesto a darnos una plática el próximo miércoles, ¿cómo ves?

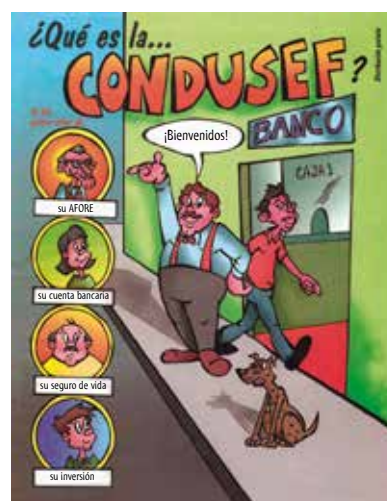
—Perfecto, Pedrito, ahora habría que avisarles a todos para que no vayan a fallar.

—No te preocupes, yo les aviso.

—¡Sale!, entonces nos vemos el miércoles, pero diles que tempranito para ver todo lo que tenemos pendiente.

En el folleto
¿Qué es la
CONDUSEF?,
podrás saber qué obje-
tivos y servicios ofrece
esta institución.

**¡Encuétralo al final
de este libro!**



El grupo se reunió puntualmente y con interés de escuchar a la persona enviada por la CONDUSEF. Don Pedro lo presentó como el contador Pérez, quien después de saludar y hacer una breve introducción expuso lo siguiente.

—El dinero hay que cuidarlo. Es un recurso escaso. Se dice que entre más escaso es un recurso, mejor debemos administrarlo. ¿Conocen la frase “dinero llama dinero”?

—Sí, a veces es muy cierta, a quien tiene dinero le cae más dinero —contestó Lupita.

—Bueno, pero la interpretación que se da a este sabio proverbio es en ocasiones incorrecta y consiste en pensar que si gastamos como ricos, sin serlo, nos llegará más dinero como por arte de magia. Nada está más alejado de la realidad, cuando gastamos más allá de nuestras posibilidades, normalmente nos endeudamos y podemos, incluso, acabar con nuestros ahorros.

—El verdadero sentido del proverbio es que quien tiene dinero ahorrado, puede invertirlo para ganar más dinero. Para que no exista confusión, deberíamos replantear el proverbio como “ahorro llama dinero”. Uno de los consejos prácticos para gastar menos y ahorrar es tener un presupuesto, que consiste en hacer un plan de ingresos y egresos, es decir, saber con cuánto dinero contamos y en qué lo gastamos. Al realizar este ejercicio, sabemos si nos queda una parte de nuestros ingresos para ahorrar y, a veces, nos da margen para darnos algunos gustos sin que gastemos todo lo que ganamos.

**Busca en este paquete modular
un tríptico de la CONDUSEF titulado**

¿Que es el ahorro?

**En él encontrarás más
información sobre el ahorro.**



—Digamos que usted decide depositar su dinero en una institución bancaria, y su ahorro es de 20 pesos a la semana y el banco le ofrece 5% de interés anual (la mayoría ofrece un poco más), ese dinero crecería a 13 700 pesos al cabo de 10 años, y a 131 900 pesos después de 40 años.

—¡Ah!, un momento, contador Pérez, —interrumpió don Pedro—, nuestra inversión crece, pero, ¿qué hay del costo de la vida?, también va subiendo; lo que antes tenía un precio, con el tiempo tiene otro más alto.

—Claro, tiene razón, pero existen diversas formas de ahorrar.

Antes de que el contador Pérez dé su respuesta, sería muy interesante conocer la tuya, así es que resuelve la siguiente pregunta.

Y tú, ¿qué formas de ahorrar conoces?

¿Has ahorrado con el fin de invertirlo en tu negocio?

Sí ☐ No ☐

Si has ahorrado, ¿qué resultados obtuviste?

Vayamos a la reunión del grupo de comerciantes y leamos qué les platicó el contador al respecto. Después, responde la pregunta.

—Como les iba diciendo, las formas de ahorro son:



¿Cuáles de estas formas de ahorro has utilizado?

—Algunas de estas formas de ahorro —siguió el contador Pérez—, no son muy seguras y tienen menos ventajas, por ejemplo:

- Si **guardamos** el dinero en un colchón, aunque resulte muy seguro, con el tiempo se devaluará.
- En las tandas se corre el riesgo de que alguno de los participantes no pague y entonces se puede perder más.
- En los **metales preciosos** se pueden lograr rendimientos a plazos largos pero, igual que las **monedas extranjeras**, su dinámica está sujeta al mercado internacional.
- En las cajas **populares** es importante contar con información de su trayectoria, saber su regulación oficial, sus programas y la tasa de interés que ofrecen a los ahorradores.
- Los **bancos**, por su parte, ofrecen diversas formas de ahorro de acuerdo con la cantidad de recursos y el tiempo en el que se desea ahorrar.

—La mejor cuenta de ahorro es la que ofrece la mayor tasa de interés y cobra las menores comisiones. Es importante comparar la tasa de interés anual contra la inflación esperada en el año. La cuenta de ahorro sirve para mantener disponible una pequeña parte de nuestro patrimonio que podríamos requerir en cualquier momento, —enfaticó el contador Pérez.

—Bueno, contador, veamos un ejemplo para que nos quede claro —dijo doña Juanita—. Si yo quiero comprar un refrigerador que hoy cuesta 6 000 pesos y ahorro 500 pesos cada mes, voy a juntar el dinero en doce meses,

pero lo más seguro es que en ese tiempo haya subido de precio. Si yo voy haciendo mi ahorro en un banco, ¿cuánto me dará de intereses para que me pueda emparejar con el nuevo precio?

—Creo que podemos estimar un precio futuro del refrigerador aplicándole el porcentaje de inflación que se espera en un año —señaló don Pepe—. Yo he leído que más o menos para este año se espera la inflación en 5%. Esto es, si hoy cuesta 6 000 pesos, en un año el costo se elevaría a 6 300 pesos.

—Claro, —se apresuró a decir el contador Pérez—, pero no se debe olvidar que el porcentaje de inflación es un promedio que se obtiene del costo de muchísimos productos y que, tanto el refrigerador como otros productos podrían mantener su precio, subirlo o incluso bajarlo. Lo importante es tener un **sistema de ahorro** que ayude a cuidar el dinero y mantener el poder de compra. Por ejemplo, antes de concluir, permítanme informarles sobre la **cuenta de ahorro**.

Vamos a interrumpir un momento la explicación del contador Pérez, porque en estos momentos, en la mente de algunos de los comerciantes de San Luis Potosí, cruza el recuerdo de haber abierto ya una cuenta de ahorros. Si tú has tenido esta experiencia, cuéntanos sobre ella.

¿Alguna vez has abierto una cuenta de ahorro en un banco? Selecciona tu respuesta:

Sí ☐ No ☐

Si tu respuesta fue afirmativa, describe tu experiencia sobre la cuenta de ahorro y la institución que utilizaste.

Ahora veamos con atención la explicación del contador Pérez.

—Antes de continuar permítanme leerles lo siguiente:

De las inversiones bancarias, la **cuenta de ahorro** presenta el menor riesgo y, por lo tanto, ofrece el menor rendimiento o tasa de interés. Es muy segura porque el banco está obligado a restituir el monto depositado. Está respaldado por el Instituto de Protección al Ahorro Bancario, y es vigilado por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores. Además el saldo está disponible en cualquier momento.

—Sin embargo, en la actualidad muchos bancos no pagan intereses en cuentas simples de ahorro y la cantidad mínima para abrir una cuenta es de doscientos cincuenta pesos. Evidentemente, ni siquiera se podría recuperar el poder de compra que se pierde en un año de inflación —agregó el contador Pérez.

—Tal vez en nuestro caso, como pequeños ahorradores —dijo doña Lupita—, lo primero que podemos hacer es entrarle a un programa fuera de los bancos, en el que se acepte iniciar con cantidades pequeñas como 500 pesos, y cuando se junte la cantidad necesaria para una cuenta que nos dé mayores intereses, abrimos una cuenta, ahora sí, en un banco.

—Juanita, tal vez te acuerdes que en Caja Libertad también nos hablaron acerca del ahorro —continuó Lupita.

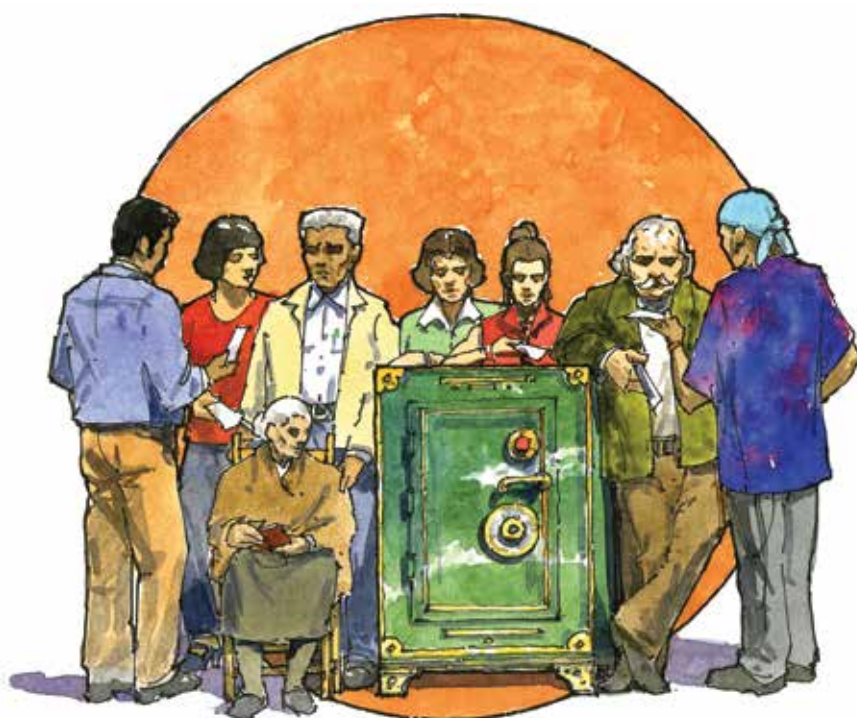
—Sí, esos datos también los apunté en mi libreta. En esa institución existen tres programas de ahorro.



- Ahorro normal con una tasa de 5% capitalizable trimestralmente.
- Ahorro a la vista con una tasa de 6.30% anualizada.
- Ahorro a plazo, en el que varía la tasa de interés establecida por el banco de acuerdo con la cantidad ahorrada. Entre mayor sea ésta, mayor es el interés. En el rango de 500 a 2 000 pesos se otorga 7.10% anual en plazos de 28 a 55 días.

—Bueno, ya saben que las tasas se van modificando, al parecer éstas tienen vigencia en este año. Si alguien decide entrarle, lo que debe preguntar es por las tasas vigentes y hacer sus cálculos conforme a la inflación esperada como ya se dijo aquí.

—En el caso del ahorro, tendríamos que hacer algo similar a lo que hicimos en el crédito —afirmó don Pepe—. Investigar qué institución otorga mejores condiciones. Pero lo que realmente estamos viendo es que para los pequeños ahorradores, difícilmente hay programas seguros en los que el dinero no se devalúe con la inflación.



—¡Ah pues claro!, con esto me convengo de que lo mejor es gastarme la lana antes de que se devalúe, —dijo José Luis sonriendo y provocando la risa de todos los participantes.

—Bueno, es que tú eres de los que gastan como ricos, pero siempre van a vivir como pobres y nunca van a pasar de ahí —contestó Lupita recriminando el cinismo de José Luis.

—Con todo lo que se ha dicho aquí —interrumpió don Pedro para calmar a Lupita—, creo que el mejor rendimiento para nuestros ahorros es el que puede darnos nuestro propio negocio. Si yo puedo guardar en un banco,

en una tanda, en una caja de ahorro, cierta cantidad de dinero que me va a servir para comprar una vitrina, un carrito o algo que necesita mi negocio, y eso me permite tener más clientes y ampliar las ganancias, entonces mis ahorros estarían ganando más que en cualquier otro lugar.

—Sí, yo estoy de acuerdo con Pedro, aunque eso se puede hacer si los periodos en los que se ahorra son cortos y no damos tiempo a que el dinero se devalúe demasiado.

Opina también sobre la manera más conveniente de ahorrar, para alguien que como tú, se emplea por su cuenta.

Y tú, ¿cuál crees que es la mejor forma de ahorrar para tu negocio?

¿Por qué?

En esta discusión también entró el contador Pérez, veamos qué les dijo.

—Perdonen que los interrumpa —dijo el contador Pérez—, es importante que ustedes tengan claridad sobre sus propósitos para ahorrar, porque eso les permite decidir cuánto ahorran, en dónde es conveniente hacerlo

y durante cuánto tiempo; porque no es lo mismo ahorrar para comprar un mueble que necesita su negocio, que ahorrar para enfrentar situaciones de emergencia o, simplemente, para tener algo que les permita vivir de manera cómoda cuando por su edad ya no puedan trabajar. En todos esos casos se va a disponer del dinero en diferentes momentos, por lo que no resulta adecuado tenerlos en un solo programa de ahorro. Finalmente, quiero decirles que a pesar de que sus negocios son pequeños y de que prácticamente viven al día, yo creo que el germen de su crecimiento lo pueden encontrar en el ahorro. Seguramente tendrán que hacer mucho esfuerzo y sacrificio, pero vale la pena, no para hacerse ricos, porque ésa es una fantasía; pero sí para tener un negocio que les permita vivir decorosamente. Traten de ahorrar, aunque sea una cantidad pequeña, pero que sea constante y ustedes mismos podrán comprobar en la práctica cómo verdaderamente el ahorro llama a dinero*. Muchas gracias y les deseo toda la suerte del mundo.



La plática del contador Pérez fue recibida con agrado y aunque no fueron resueltas todas sus dudas, lo despidieron con un aplauso.

* Otra opción de ahorro es crear una organización para captar el ahorro de un grupo de personas que ellas mismas puedan administrar. En el último folleto que te presentamos al final de este libro, encontrarás un artículo sobre esta interesante opción.

Tema
dos

Un programa para el futuro

Decide y concluye qué actividades financieras realizarás para mejorar tu negocio.

Antes de salir del local, don Pepe le dio a entender a sus compañeros con una seña que lo esperaran, mientras acompañaba al contador Pérez que se retiraba.

Mientras tanto se quedaron platicando; unos comentaron que la mejor opción era buscar una combinación de ahorro y crédito para impulsar sus respectivos negocios. Doña Matilde y Lupita hablaban sobre la posibilidad de guardar diariamente una cantidad para una emergencia o para la vejez, porque siempre hay que ser prevenidos.

Doña Rosa toma su silla y se acerca a Juanita para comentarle.

—Oye Juanita, ¿te acuerdas que te pedí que me orientaras para saber, cómo le puedo hacer para llevar bien mis anotaciones de los pagos que hago?

—¡Claro que me acuerdo, Rosita! **Porque llevar el control de nuestros pagos es muy importante para quienes tenemos un negocito.** Ya lo dijo el contador Pérez, es necesario que lo hagamos, porque nos ayudará a tener ahorro de recursos económicos. Precisamente ahorita me estaba preguntando de lo que nos estamos perdiendo por no hacerlo.

¿Qué piensas sobre lo que acaba de decir Juanita? Responde a las siguientes preguntas.

En tu opinión, ¿cuáles son los riesgos de no programar el pago de las cuentas?

¿Acostumbras programar el pago de tus cuentas?

Sí ☐ No ☐

¿Por qué?

Veamos qué dice Juanita al respecto.

—Te voy a confesar, Rosita, que yo sé qué debe hacerse, sin embargo, no lo hago por flojera, pero la otra vez escuché una plática entre José Luis y Jacinto que me dejó pensando.

—¿Qué escuchaste, Juanita? —preguntó doña Rosa con curiosidad.

—Pues fíjate, que fue uno de los días en que había acabado una reunión, cuándo Jacinto le dijo a José Luis...



Como te habrás dado cuenta, la contestación de José Luis no está completa. Busca entre las opciones siguientes, la respuesta que tú consideras le debió dar José Luis a Jacinto. Márcala con una X.

- a) *“La revancha te la doy, pero respecto a las facturas, te olvidas de ellas y las pagas cuando te las cobren o tengas oportunidad”.*
- b) *“La revancha te la doy, pero respecto a las facturas, programa de una vez cómo y cuándo las vas a ir pagando”.*

Después de haber seleccionado una opción, conoce el comentario de Juanita.

—Ya no alcancé a escuchar que le contestó José Luis, pero lo estuve pensando, y gastar más o no prever futuros gastos, pueden desequilibrar la economía de nuestros negocios. Por eso, es importante planear nuestros egresos, tener siempre a la mano las facturas, notas de remisión o anotaciones de tus cuentas a pagar.

—Tienes razón Juanita, si dejamos para después el pago de nuestras deudas, pues hasta puede poner en riesgo nuestros negocios. Dime cómo le hago.

—Pues hay que llevar al corriente el **Libro de cuentas por pagar**. Mira, yo empecé a hacer el mío con los datos que tengo anotados en mi libreta, pero no acabé de hacerlo, ¿qué te parece si lo completamos entre las dos?, esto es lo que llevo. —Juanita le muestra a doña Rosa su cuaderno.

Tú también ayúdale a Juanita a terminar su libro de cuentas por pagar.

Primero debes conocer los datos de las facturas de cuentas por pagar que Juanita tiene anotados en una página de su libreta, obsérvalos a continuación.

- Tengo una factura del 28 de noviembre, con número 350 de depósito de cigarros Nube gris, en donde compré un paquete de cigarros Utopía a \$107.00, los cuales debo pagar el 1º de diciembre, y aún no he abonado nada.
- Doña Josefa me dejó una caja de 30 piezas de dulces de coco, no me dio nota porque ella misma los hace. Me vendió a \$30.00 la caja, el día 25 de noviembre.

Le di un adelanto de \$10.00, lo demás, se lo tengo que pagar el 10 de diciembre.

Los datos que acabas de leer, son los que Juanita no alcanzó a pasar al siguiente cuadro de su libro de cuentas por pagar que se muestra continuación. Sigue el primer ejemplo, y coloca estos datos en las columnas correctas.

Libro de cuentas por pagar (conceptos de compras)

Fecha de expedición de factura o en la que se aceptó la deuda	Fecha en que se debe pagar	Número de factura y nombre del acreedor	Concepto	Cantidad a pagar \$	Pago o abono \$	Saldo \$
Ejemplo: 27 de noviembre	3 de noviembre	1 230 Dulcería Primavera	3 bolsas de chicle Globo	\$45.00		\$45.00

Cuando terminaron de vaciar las anotaciones en el libro de cuentas por pagar, doña Rosa se quedó un rato pensativa, y luego le dijo a Juanita.

- ¿Sabes qué hace falta anotar en este cuadro, Juanita?, los gastos que tenemos para que funcione el negocio, como la luz o el agua que ocupamos.
- Tienes razón, Rosita, pero para eso, podemos ocupar otro libro que se

llama **Pagos por gastos del negocio**. Y para que veas que ya había pensado en eso. Acá a la vuelta de esta hoja tengo un cuadro hecho, donde anoto los datos del pago que debo hacer.

Juanita le muestra a doña Rosa las siguientes anotaciones de un pago que debe hacer.

Gasto mensual de teléfono. Debo pagar \$250.00, antes del 2 de diciembre.

Estos datos anótalos adecuadamente en la siguiente tabla, guíate por los títulos de las columnas.

Pago por gastos del negocio

Fecha de pago	Nombre de la compañía	Concepto	Cantidad a pagar \$	Pago o abono \$	Saldo \$

Tú también organiza el pago de tus cuentas, realiza la siguiente actividad.

Actividad 12

El pago de mis cuentas

Llena los siguientes cuadros con tus pagos **compras** y **gastos** de este mes.

Libro de cuentas por pagar (conceptos de compras)

Fecha de expedición de factura o en la que se aceptó la deuda	Fecha en que se debe pagar	Número de factura y nombre del acreedor	Concepto	Cantidad a pagar \$	Pago o abono \$	Saldo \$

Pago por gastos del negocio

Fecha de pago	Nombre de la compañía	Concepto	Cantidad a pagar \$	Pago o abono \$	Saldo \$

Ahora, programa tus pagos. Escribe enseguida qué pagos debes realizar primero y cuáles después.

Mes de _____ de _____

1° _____

2° _____

3° _____

4° _____

5° _____

6° _____

Como don Pepe no regresaba al local donde estaban reunidos nuestros amigos comerciantes, después de haber platicado entre ellos, hubo un minuto de silencio, el que aprovechó don Pedro para pensar en voz alta.

—Saben en qué me quedé pensando desde hace rato, en que es muy importante planear los ahorros. Ahorita me estoy acordando de un conocido: un panadero que llevó adelante su negocio ahorrando bien y ordenadamente. ¿Saben qué hizo primero y qué después?

Descubre por ti mismo cómo este comerciante que recuerda don Pedro, con base en sus ahorros, logró hacer crecer su negocio. Ordena a continuación los pasos que siguió, para ello escribe en el paréntesis el número 1 donde creas que fue el inicio, en el siguiente paso que dio el comerciante escribe el número 2, y así, hasta llegar al 4.

El panadero

- () Después de un año, juntó un dinerito y se compró su bicicleta, así pudo recorrer más calles para conseguir nuevos clientes, porque sabía que en esa zona había una que otra panadería.
- () El panadero empezó vendiendo pan que llevaba en una canasta, la ponía sobre su cabeza y recorría a pie las calles.
- () Obtuvo mejores ventas, pero nunca dejó de ahorrar. A los cuatro años compró una camioneta ya usada, con ella pudo ofrecer, además de más variedad de pan, leche de diferentes marcas.
- () No podía juntar mucho dinero porque tenía otros gastos, pero siguió ahorrando sin descuidar el negocio. Como sus clientes le sugirieron que vendiera leche, le puso un carrito a su bicicleta para ofrecer leche y pan.

El orden de los números que debiste escribir de manera ascendente son: 2, 1, 4 y 3.

Con el orden correcto, lee de nuevo el caso del panadero y, con base en ello contesta las siguientes preguntas:

¿Crees que esta persona sabía para qué ahorra? Sí ☐ No ☐

¿Por qué?

¿Cuáles eran las necesidades de su negocio?

¿Qué opinas de la forma en que invirtió sus ahorros en el negocio?

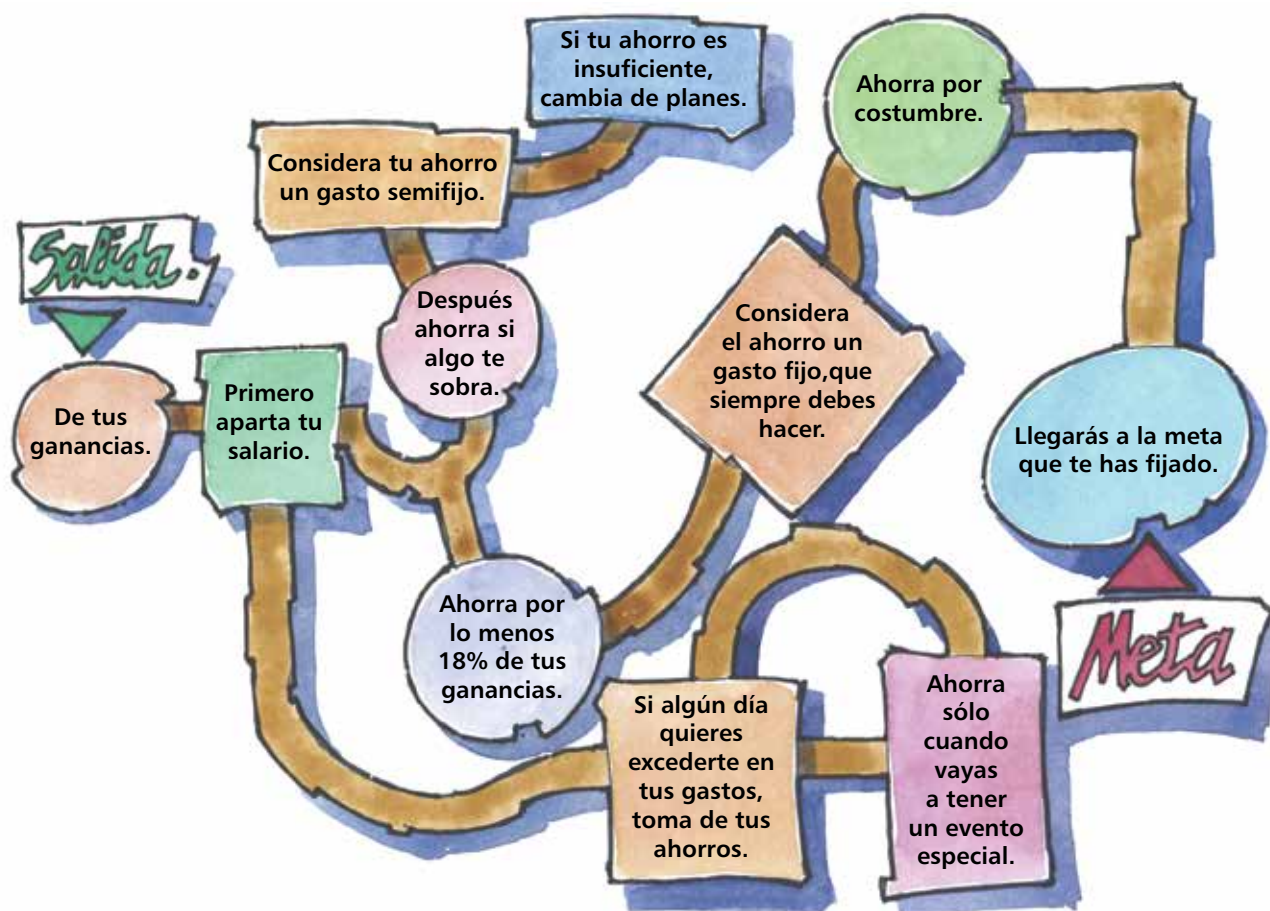
Después de que todos escucharon el relato de don Pedro, doña Matilde dijo:

—Se nota que este señor ahorró a partir de una idea de lo que quería para su negocio, sabía lo que necesitaba su comercio para crecer. A partir de eso, y poco a poco, ahorró los recursos necesarios para fortalecer su negocio.

—Sabía qué camino iba a seguir —dijo Lupita.

—Eso es lo que tenemos que hacer nosotros, para que no nos metamos en un laberinto, en el que nada más caminemos sin saber cuál es el camino del ahorro y la meta.

Encuentra el camino seguro del ahorro; parte del primer consejo y encuentra la vía para llegar a la meta en el siguiente ejercicio.



Ahora, con base en el ejercicio anterior, reflexiona y contesta.

¿Cuánto ahorrarías al mes como un gasto fijo?

¿Si eres una persona constante, ¿cuánto habrás juntado en seis meses?, ¿cuánto en un año?

En seis meses \$ _____

En un año \$ _____

Después de ver tus posibilidades de ahorro, llegó el momento de hacer planes para darle un nuevo aire a tu negocio.

Actividad 13

Un nuevo aire a mi negocio

Piensa en tu negocio y escribe las actividades que necesitas emprender y requieren de inversión para darle un nuevo aire a tu negocio. Agrega en la columna derecha cuál es su costo. Apóyate en los resultados de las actividades de la 2 a la 6, de la Unidad 2. Análisis del estado en que se encuentra mi negocio.

Actividades que necesito emprender y requieren de inversión	
Actividad	Costo

Ya tienes los costos de cada actividad que requieres realizar para darle un nuevo aire a tu negocio, ahora a estas mismas actividades escribe una fecha de realización para cada una.

Fecha de realización	
Actividad	Fecha de realización

Piensa en cómo será tu negocio en un futuro, ¿cuál es tu meta para un año? Escríbela enseguida.



Para llevar las riendas del negocio se necesita...

Pintar, renovar o comprar algo nuevo para tu negocio, puede ser financiado con tus ahorros. Ahorra con conocimiento de causa, toma en cuenta lo que necesita tu negocio.

En el local de don Pepe, quien ya se tardó bastante, continúa el grupo de comerciantes de San Luis Potosí que le sigue dando vueltas al asunto de cómo ahorrar. En ésas estaban cuando don Pedro les dijo:

—Para ahorrar, tenemos que aprovechar todo lo que tenemos como comerciantes. Eso mero fue lo que hizo el panadero del que les platiqué hace rato. ¿Saben cómo aprovechó a sus proveedores?

Investiga tú mismos cómo le hizo el panadero para mejorar su negocio, apoyándose en lo que sus proveedores le proporcionaban. Ordena a continuación los pasos que siguió, para ello escribe el número 1 en el paréntesis donde creas que fue el inicio, en el siguiente paso que dio el comerciante escribe el número 2, hasta el 3.

El panadero y sus proveedores

- () Se enteró que una compañía de leche tenía como plan de publicidad, pintar sus anuncios en vehículos. Solicitó que pintaran su camioneta y resultó más atractiva para los clientes. Sin embargo se le presentó otro problema, la competencia aumentó, pues se establecieron por los lugares que recorría, panaderías en pequeños locales.



- () Compró una camioneta para vender diversos tipos de pan y marcas de leche. Así consiguió más clientela al ofrecer sus productos en otras colonias. Pero, su vehículo necesitaba con urgencia pintura.
- () Observó que en las panaderías instaladas en locales ofrecían más variedad de productos. Entonces decidió conseguir otra mercancía, pero como no tenía suficiente dinero ahorrado, investigó y se contactó con proveedores que daban productos en consignación, es decir, le proporcionaban cierta cantidad de mercancía y cierto tiempo para venderla, sólo tenía que pagar lo vendido, el restante lo regresaba o se lo cambiaban.

El orden de los números que debiste escribir de manera ascendente son: 2, 1 y 3.

Revisa el orden correcto y lee de nuevo el caso El panadero y sus proveedores. Con base en ello contesta las siguientes preguntas:

¿Qué otro recurso utilizó este comerciante cuando no tuvo suficiente dinero?

¿Piensas que los recursos que ofrecieron sus proveedores a este comerciante, pueden ser considerados como una forma de ahorro? Explica tu respuesta.

Ahora observa los dibujos y textos. En el lado izquierdo se presentan algunos problemas que cualquier comerciante podría tener. En el lado derecho, aparecen los apoyos que proveedores y/o compañías podrían ofrecer para solucionarlos. Une con una línea la ilustración que corresponda con el texto.

Problema



No tengo dinero para darle una mejor presentación a mi negocio.



Necesito surtir, pero no tengo dinero.



Tengo espacio para otros productos, ¿pero en qué muebles podría ponerlos?



Lo que me cobran por transportar mi mercancía es muy caro.

Solución

Buscar la unión de comerciantes de un mismo giro o similar, para conseguir transporte más barato.

Planes de publicidad de compañías que incluyen pintura de fachadas.

Búsqueda de compañías que ofrezcan mercancía en consignación y/o crédito.

Apoyo de proveedores que facilitan infraestructura: estantes, aparadores, etcétera.

Debiste relacionar:

El problema 1, con la solución de la fila 2

El problema 2, con la solución de la fila 3

El problema 3, con la solución de la fila 4

El problema 4, con la solución de la fila 1

Con base en lo anterior, contesta las siguientes preguntas.

Como comerciante, ¿qué otros apoyos puedes conseguir con proveedores y compañías para tu negocio?

¿Consideras necesario formar una alianza con tus vecinos comerciantes para conseguir servicios, transporte, productos más baratos por mayoreo, etcétera? Explica tu respuesta.

Ahora, piensa en tu negocio e identifica otros apoyos que te permitan generar un ahorro. Realiza la siguiente actividad.

Actividad 14

Otros apoyos para ahorrar

Plantea de nuevo tu lista de actividades que necesitan financiamiento de acuerdo con su prioridad. Investiga con proveedores y compañías lo que te pueden ofrecer, dentro de sus programas de promoción y ventas. Selecciona los apoyos que te pueden ayudar a ahorrar y llena el siguiente cuadro.

Actividades prioritarias por realizar	Tipo de apoyo que pueden darme	Nombre de quien lo proporciona	Cantidad que voy a ahorrar con este apoyo

Regresemos al local de la lavandería, en él aún están nuestros amigos comerciantes platicando entre ellos. Están tan concentrados en el asunto de sus negocios, que no se han dado cuenta que don Pepe ya llegó y que pone mucha atención a lo que en esos momentos comenta Juanita.

—No sé que les parezca a ustedes, pero con todo lo que he revisado sobre mi negocio, ya sé qué requiero hacer para mejorarlo, y la verdad, me gustaría hacerlo en orden, y a mi ritmo.

—Eso es lo que platicábamos Matilde y yo —dijo don Pedro—. Tenemos que saber qué vamos a hacer primero y qué después, paso por paso, o sea, planearlo bien.

—Pues vamos echándole lápiz también; vamos a escribir cada uno qué serie de actividades vamos a hacer de aquí a un año, ¿qué les parece?

—¡Sí eso es lo mejor! ¡Las cosas bien planeadas salen bien!

—¡Pues de una vez!, —afirmaron con entusiasmo.

Hasta el momento, tú también ya sabes las actividades prioritarias que vas a realizar de acuerdo con lo que necesita tu negocio, en qué requieres invertir, los costos de esa inversión, tus opciones de financiamiento y tus posibles ahorros. Es el momento de preguntarse: ¿Por dónde empiezo? Para poder responder, debes **programar** tus actividades.

Escribe enseguida las actividades que, de manera segura, podrás realizar en el transcurso de un año.

Programación de actividades prioritarias (a un año)

Actividad a realizar a corto plazo (1 año)

Fecha de realización

Ahora piensa a más largo plazo y llena el cuadro siguiente.

Programación de actividades prioritarias (a dos años)

Actividad a realizar a corto plazo (2 años)	Fecha de realización

No olvidemos que los personajes de esta historia siguen platicando en el local de don Pepe, y que después de realizar las mismas actividades que tú, le siguen dando vueltas a sus pensamientos. Entre ellos, el que piensa que ha aprovechado muy bien el tiempo es José Luis, que se ha sentado junto a Juanita y la hace reír entre bromas y comentarios.

—Por el momento yo no quiero ahorrar, prefiero seguir gastando lo que gano; ¿por qué no me ayudas a gastarlo, Juanita?

—Claro que sí, yo para eso soy rebuena, me das un manojito de billetes y verás todo lo que puedo hacer.

—Bueno, pero lo interesante es que lo gastemos juntos, ¿qué te parece si te invito a bailar?

—¿De veras o nada más me estás “cotorreando”?

—Juanita, yo soy incapaz de “cotorrear”.

—¡Uf!, tiene muchísimo tiempo que no bailo. ¿Pero cómo nos vamos a ver tú y yo?, ¿y si alguien nos ve, qué va a decir?

—¿Qué tiene? No importa. Ni tú, ni yo tenemos compromisos, o qué, ¿se enoja Pepito?

—No, cómo crees, él es nada más mi amigo.

En eso estaban platicando todos por su lado cuando don Pepe interrumpió para dirigirse al grupo y organizar el final de la reunión.

—Bueno, compañeros, vamos a concluir.

Antes que los personajes, tú concluye. Ahora que ya has realizado una serie de actividades de revisión y reflexión sobre la posibilidad y conveniencia de solicitar un crédito, responde la siguiente pregunta.

¿Consideras que ahora tienes mayores elementos para tomar la decisión de solicitar o no, un crédito para tu negocio? Selecciona tu respuesta.

Sí ☐ No ☐

¿Por qué?

Estamos seguros que tomarás la mejor decisión para ti y para tu negocio; por lo pronto la vida y los planes de nuestros amigos comerciantes de San Luis Potosí continúan, veamos cuáles son sus planes muy personales.

—Qué te parece si luego te voy a buscar para que nos pongamos de acuerdo —le dijo rápidamente José Luis en voz baja.

—¡Ya vimos más o menos por dónde buscar una alternativa! Parece que lo más viable es encontrar una institución donde se pueda empezar como pequeños ahorradores —continuó don Pepe alzando la voz para que todos le pusieran atención.

—Bueno, pudiera ser el sábado —murmuró doña Juanita tratando de disimular.

—Claro, pero tomando en cuenta lo que ahora sabemos, tiene que ser una institución financiera que sea competencia de **CONDUSEF**.

—No, mejor el viernes bailamos y el sábado nos vamos al cine —esto provocó la risa de doña Juanita.

—¡Ya, José Luis!, pareces chamaco, deja de distraer a Juanita —exclamó don Pepe, quien sin haber escuchado lo que decían, le llamaba la atención más por celos que por buscar el orden en la reunión.

—Perdón, perdón.

—Bueno, si quieren —señaló don Pedro—, yo busco una buena opción de ahorro y les informo. Puedo darme una vuelta con cada uno de ustedes y llevarles los datos.

—Sí, muy bien —contestaron varios y se pusieron de pie para despedirse.



Inmediatamente doña Juanita se dirigió a don Pepe.

—Perdona, no era mi intención interrumpir, es que no pude aguantarme la risa con las ocurrencias de José Luis.

Todos salían y don Pepe esperanzado preguntó a doña Juanita.

—¡Me gustaría verte el próximo sábado! ¿Quieres? Podemos cenar juntos.

—Pepe, yo preferiría que me dieras tiempo, mejor en otra ocasión salimos y ya veremos qué pasa.

—Como gustes, Juanita, pero recuerda que yo te estaré esperando.

—Sí, claro que lo tendré siempre presente, adiós, cuídate.

Con un semblante triste la miró salir, ya todos se habían marchado; sólo el silencio permanecía en el local y con él don Pepe, sin saber qué hacer, a dónde ir, o con quién hablar para no sentir el vacío de la soledad que por las noches parecía ser siempre más intenso.

A la vuelta de la esquina, recargado en un carro, José Luis esperaba a doña Juanita. Cuando la vio acercarse sonrió y le dijo:

—¿Adónde va esa señora tan guapa?

—A mi casa joven feo y relajiento.

—¿Qué pasó Juanita? ¿A poco así contesta una flor?

—Te lo mereces por hacerme reír en la reunión.

—Perdóname, es que de algún modo tengo que lograr que te fijas en mí, pero entonces qué, en qué quedamos, vamos a echarnos un bailongo el viernes o ¿qué?

—No lo sé, no estoy muy segura que me vaya a sentir bien; no niego que me divierto mucho con tus ocurrencias, pero... mira mejor déjame pensarlo, mañana te digo.

Así continuaron caminando rumbo a la casa de doña Juanita; él buscando los argumentos más ingeniosos para convencerla, y ella eludiendo divertida cada disparate que se le ocurría. Todavía en la entrada de su casa, él le prometió el cielo y las estrellas con tal de que aceptara.

—Vamos a ver; mañana te digo, por favor, adiós, hasta mañana. Cerró la puerta y se quedó de pie pensando: “Mira nada más todo lo que vino con la búsqueda del crédito. Quién iba a decir, ahora hasta dos pretendientes me salieron. ¿Qué voy hacer? Me gusta este chavo, pero... está muy chico para mí”.



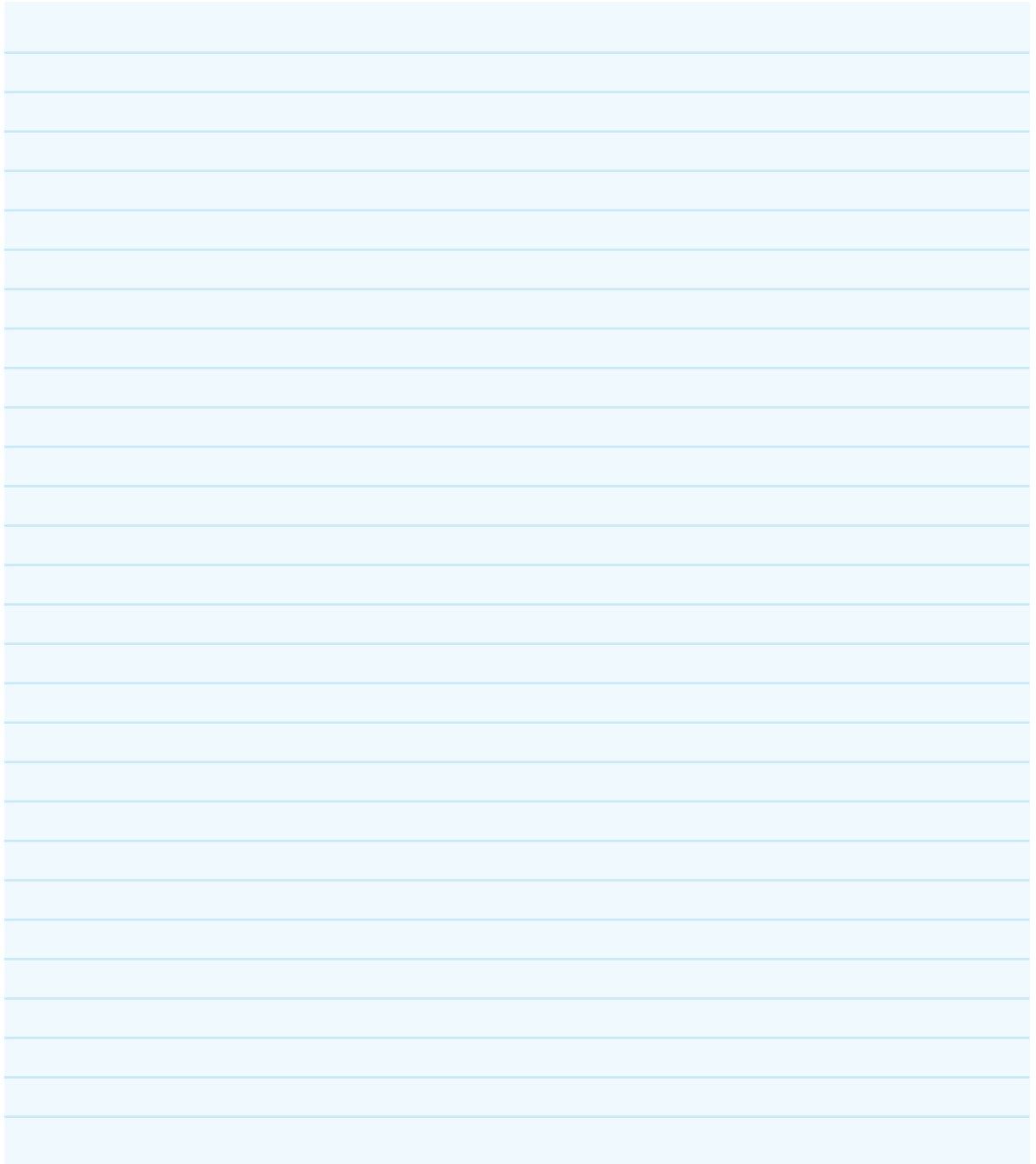
Ella sabía que una salida con José Luis no necesariamente representaba un compromiso o una relación, pero ¿era eso lo que quería?, ¿tomar decisiones por el deseo del momento?, ¿decidir conforme a las expectativas de su vida?, o ¿decidir influida por los temores naturales de permanecer siempre sola? Porque, aun cuando en algún momento lo había negado, en el fondo también le preocupaba quedarse sola para siempre. Mientras tanto, José Luis caminó hacia su casa, sonriente, en algunos momentos pensando y en otros de plano hablando solo.

Esa noche, estaban los tres: doña Juanita, José Luis y don Pepe, con deseos contradictorios; querían decidir y trataban de vencer el miedo a equivocarse, intentaban la construcción de afectos, forjando sueños y resistiendo la frustración que se siente cuando no se puede obtener lo que se desea. Los otros personajes del grupo también viven sus propios dilemas y emociones enfrentan una realidad adversa, pero buscan opciones para mejorar su trabajo, sus negocios y su vida, y así precisamente en la vida es como han adquirido nuevos y valiosos aprendizajes.

La moneda está en el aire para la continuidad de esta historia, que no concluye aquí, pero que hasta donde va, ya cumplió el propósito de darte a conocer las vicisitudes de estos personajes y, estimular tu participación en los ejercicios para aprender a planear y a calcular el financiamiento de tu negocio.



La historia se interrumpe aquí para continuar narrada con la imaginación de cada uno de sus lectores, tiene una secuencia y no sabemos cuál va a ser. Tú puedes escribir ese final y compartirlo con otras personas que lean la historia o que participen en el estudio del módulo. ¡Adelante!, ¡disfruta escribiendo lo que te dicte la imaginación!





Autoevaluación

Contesta las preguntas.

1. Menciona distintas formas de ahorrar.

2. De acuerdo con las necesidades de tu negocio, ¿cuáles son tus alternativas inmediatas para iniciar con tu ahorro?

¿Qué es la CONDUSEF?



COMISIÓN NACIONAL PARA LA PROTECCIÓN
Y DEFENSA DE LOS USUARIOS DE
SERVICIOS FINANCIEROS

¿Qué es la... **CONDUSEF?**

Distribución gratuita

Si Ud.
quiere saber de:



su AFORE



su cuenta bancaria



su seguro de vida



su inversión

¡Bienvenidos!

BANCO

CAJA 1



¿Qué es la CONDUSEF?

El amanecer nos trae cada día...

...expectativas,

¡Hoy me saco la lotería!

...esperanzas,

¡Hoy se va mi suegra de la casa!

...ilusiones,

¡Hoy gana la selección!

Pero también puede traer...

...decepciones,

¡Yo creí que mi seguro cubría el robo de mi coche!

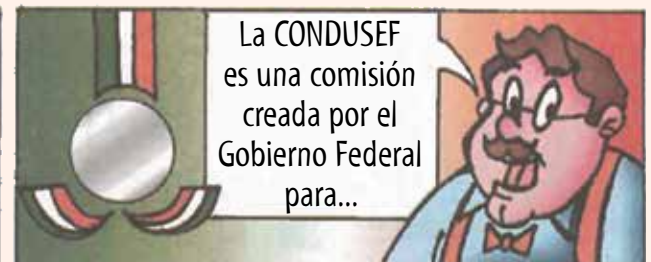
...angustias,

Este gasto de mi tarjeta de crédito, ¡yo no lo hice!

...dolores de cabeza,

Para mí no está claro el estado de cuenta de mi AFORE.

Y en esto...
¿Quién podrá orientarnos?





La CONDUSEF informa sobre los productos y servicios que ofrecen las instituciones financieras.



Fomenta la creación de una cultura financiera con información disponible a quien la solicite.



La CONDUSEF mantiene un registro de todas las instituciones financieras, por lo que si usted tiene una duda sobre ellas, nosotros tenemos la información de los productos y servicios que éstas ofrecen.



La CONDUSEF recomienda a las instituciones financieras la creación de nuevos productos y servicios que beneficien a los usuarios.

Banco

Aseguradora

Casa de bolsa



...y les aconseja para mejorar los ya existentes...



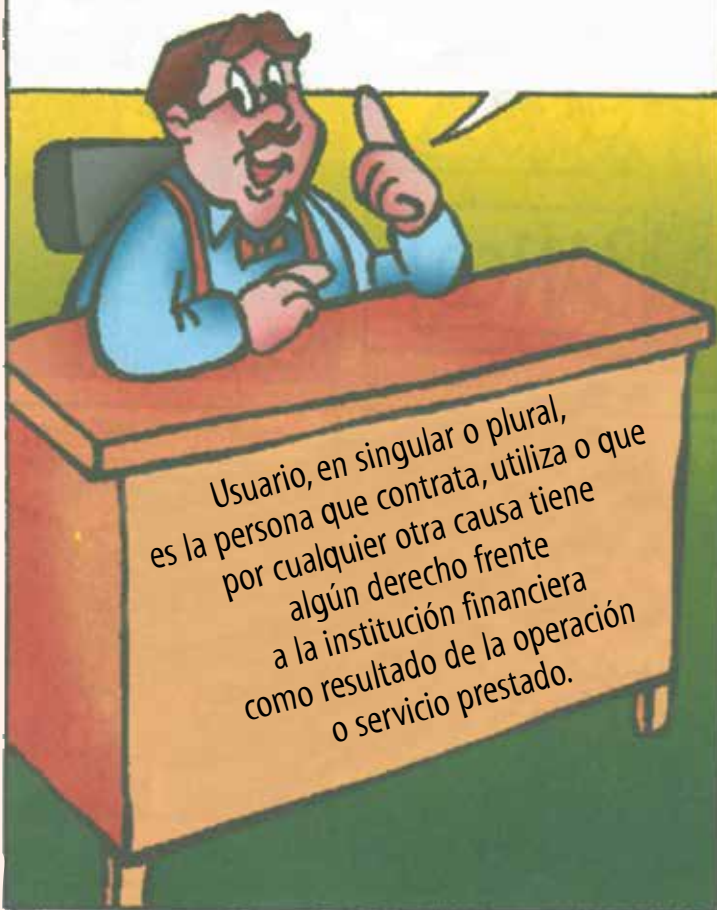
...además les pide que toda publicidad sobre sus productos y servicios sea clara y bien explicada.

La CONDUSEF tiene como objetivo procurar la equidad en las relaciones entre los usuarios y las instituciones financieras

Por favor, explíqueme.
¿Qué es una institución financiera?



Para comprenderlo bien, primero hablaremos del usuario financiero.



Usted que tiene una cuenta de ahorros.



Usted que contrató un seguro para su coche.



Que recibió un préstamo bancario para comprar su casa.



Que puso su dinero en acciones.



Que junta dinero para su retiro en una AFORE.



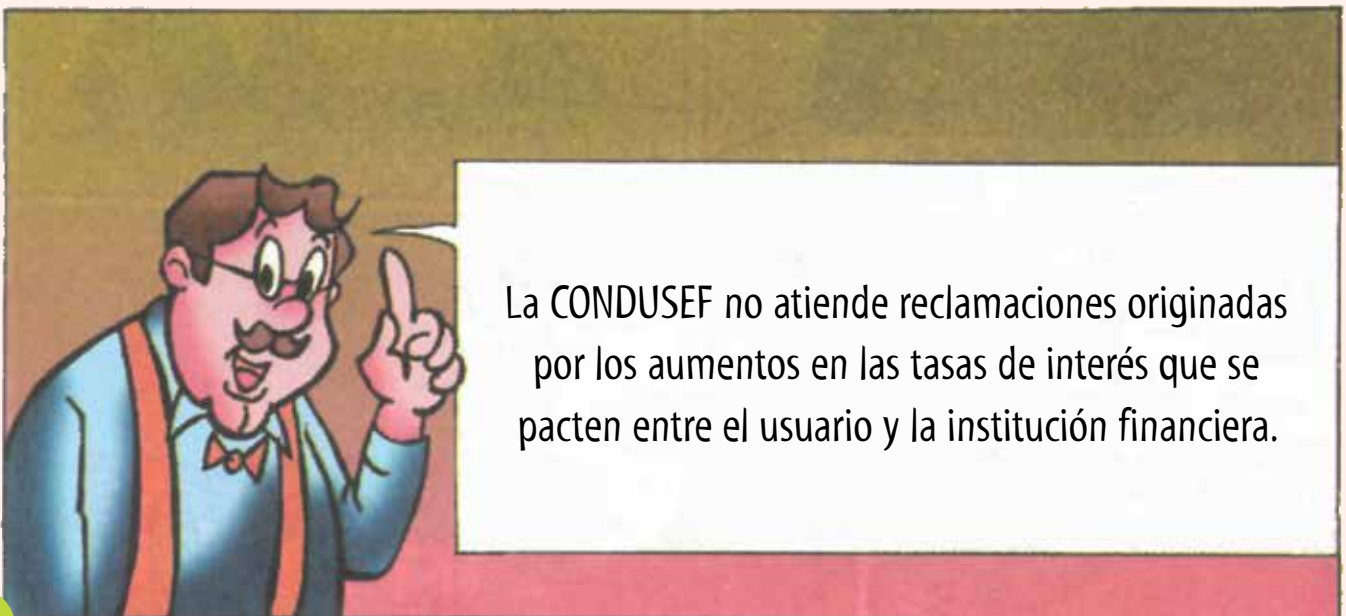
O, yo que tengo mi tarjeta de crédito.

Todos somos usuarios financieros.





Y cualquier otra sociedad autorizada que realice actividades similares, y que ofrezca un producto o servicio financiero.





Revise que la operación haya sido realizada en los últimos doce meses.



Si es así, y cuenta con toda la documentación que respalde su queja, le recomendamos...

...presentarse a la institución donde tiene el problema para...



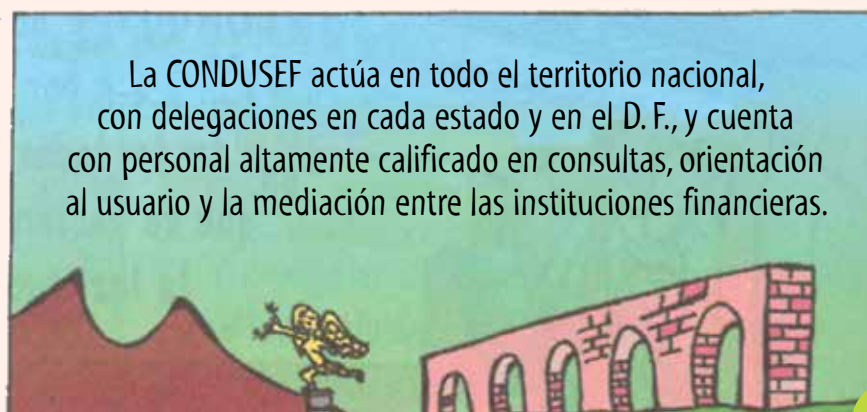
...que le expliquen qué pasó y dialogar para llegar a una solución.



¿Y si no hay arreglo?



Presente su queja a la CONDUSEF.



La CONDUSEF actúa en todo el territorio nacional, con delegaciones en cada estado y en el D.F., y cuenta con personal altamente calificado en consultas, orientación al usuario y la mediación entre las instituciones financieras.



La reclamación se debe hacer por escrito.



Y se presenta en la oficina central o en las delegaciones. Se puede llevar por medio de un representante. Como persona física, es decir, a nivel personal.

O como persona moral, es decir, como empresa o sociedad

Y si tiene dudas, puede consultarnos por...



...internet

<http://www.condusef.gob.mx>

Para todos los efectos legales, la sola presentación de la reclamación por parte del Usuario, faculta a la CONDUSEF para exigir la información relativa al problema, a la institución financiera.



La CONDUSEF tiene la obligación de mantener en secreto la documentación que le proporcione la institución financiera.

Las reclamaciones de personas físicas o morales se deben dirigir a la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros con los siguientes requisitos:



Nombre y domicilio del reclamante.

Nombre de la institución financiera contra la que el usuario se queja.

Explicar de manera detallada el motivo de su reclamación.

Presentar los documentos del producto o servicio que se reclama con dos fotocopias.

Y si la queja la presenta un representante, debe entregarse a la CONDUSEF el documento que le da este nombramiento.

(Carta poder o poder notarial).

Se tiene el plazo de un año para presentar la reclamación, después del hecho que le dio origen.

Establecida la queja iniciamos su análisis y, cuando los documentos del caso están completos...



...Se envían a la institución financiera; junto con la queja y los documentos...

...se cita para una junta de conciliación dentro de los 20 días hábiles siguientes, contados a partir de la fecha de la reclamación...



La CONDUSEF siempre actúa como conciliador imparcial y da recomendaciones al usuario y a la institución financiera para que lleguen a un arreglo conciliatorio.



Un gran porcentaje de las reclamaciones se arregla entre la orientación y la conciliación.

En caso de que no se arreglen en la conciliación...



...La CONDUSEF puede actuar como árbitro por acuerdo entre el quejoso y la institución financiera de dos formas:

1a. Por juicio arbitral en amigable composición.

2a. En juicio arbitral de estricto derecho.

Ambas se resuelven con estricto apego a las disposiciones legales.

Si la CONDUSEF actúa como árbitro tiene la obligación de dar un fallo o laudo al problema.



Si el usuario decide no someterse al proceso arbitral o dentro de éste no se resuelve el problema, puede acudir a los tribunales competentes para defender sus intereses y en tal caso la CONDUSEF tiene una tarea muy importante: la defensoría gratuita.



¿La defensoría legal gratuita? ¿Y cuáles son los requisitos?



Los únicos requisitos son que realmente tenga un derecho que reclamar y que no tenga para el abogado.



¿Y cómo sé que me van a defender bien?



Los defensores van a seguir su caso con la mayor dedicación, utilizando todos los medios a su alcance para lograr una defensa exitosa a su favor.



¿Y qué pasa si tuviera el dinero para pagar un abogado?



En ese caso, la CONDUSEF también le presta orientación legal gratuita, pero sólo por única vez, y después le da una lista de abogados independientes de reconocida capacidad que podrán defenderlo mediante el pago que usted realice al abogado.





...la razón a quien la tenga.



**COMISIÓN NACIONAL PARA LA PROTECCIÓN Y DEFENSA
DE LOS USUARIOS DE SERVICIOS FINANCIEROS**

Directorio

Presidente

Óscar Levin Coppel

Secretaria de la Junta de Gobierno

Irinia del Castillo Negrete

Vicepresidente Técnico

Luis Fabre Pruneda

Vicepresidente Jurídico

Alfonso Rivera Domínguez

Vicepresidente de Delegaciones

Francisco de Silva Ruiz

Vicepresidente de Planeación y Administración

Armando Lepe Romero

Director General de Promoción de la Cultura Financiera

Raúl Montalvo Ferráez

Director General de Estudios de Mercado y Desarrollo Financiero

José Ma. Aramburu Alonso

DELEGACIONES ESTATALES DE LA COMISIÓN NACIONAL PARA LA PROTECCIÓN Y DEFENSA DE LOS USUARIOS DE SERVICIOS FINANCIEROS

AGUASCALIENTES
Av. Universidad 1009
interior 101-B, esq. Sierra Nevada
Fracc. Bosques del Prado,
Aguascalientes, Ags. C.P. 20127
(01)(449) 912-55-97
(01)(449) 912-30-85
(01)(449) 912-31-15 fax
agscond@central.condusef.gob.mx

BAJA CALIFORNIA
Paseo de los Héroes 9365
Edificio Paseo, despacho 405,
Zona Río,
Tijuana, B.C. C.P. 22320
(01)(664) 687-44-18
(01)(664) 634-00-47
(01)(664) 634-00-87 fax
bcncond@central.condusef.gob.mx

BAJA CALIFORNIA SUR
Av. Baja California 510,
entre Allende y Normal
Fracc. La Perla,
La Paz, B.C.S. C.P. 23000
(01)(612) 123-48-12
(01)(612) 123-48-13 fax
bccond@central.condusef.gob.mx

CAMPECHE
Calle 10 365, entre 65 y 67,
Col. Centro, Campeche, Camp.
C.P. 24000
(01)(981) 811-25-80
(01)(981) 811-25-88 fax
campccond@central.condusef.gob.mx

COAHUILA
Bld. Independencia 2120 Ote.
interior 102, 1er. piso, Col. Estrella,
Torreón, Coah. C.P. 27100
(01)(871) 747-95-09
(01)(871) 747-95-10
(01)(871) 713-69-11 fax
coahcond@central.condusef.gob.mx

COLIMA
Zona Centro
Calz. Pedro A. Galván 215 1er. piso,
Colima, Col. C.P. 28000
(01)(312) 314-97-70
(01)(312) 314-98-70 fax
colcond@central.condusef.gob.mx

CHIAPAS
Bld. Belisario Domínguez, esquina
15
Poniente Norte s/n entre la calle 15
y 16
Poniente Norte Plaza Bonampak
local 12
Col. Moctezuma C.P. 29030
(01)(961) 612-83-72

(01)(961) 612-84 -61 fax
chiscond@condusef.gob.mx

CHIHUAHUA
Trasviña y Retes 2100
esq. Ramírez Calderón
Col. San Felipe, Cd. Juárez,
Chihuahua, Chih. C.P. 31240
(01)(614) 413-07-30
(01)(614) 413-06-97 fax
chihcond@central.condusef.gob.mx

Calz. Hermanos Escobar 1993
esq. Venezuela,
Col. Hidalgo,
Cd. Juárez, Chih. C.P. 32030
(01)(656) 612-25-89
juacond@central.condusef.gob.mx

DURANGO
Constitución 210 Sur, Zona Centro,
Durango, Dgo. C.P. 34000
(01)(618) 825-07-68
(01)(618) 825-08-88 fax
dgocond@central.condusef.gob.mx

ESTADO DE MÉXICO
Edificio NAFIN
Carret. Toluca Ixtapan 556,
2o. piso, Col. La Purísima,
Meteppec, Edo. de México, C.P.
52140
(01)(722) 212-88-68
(01)(722) 212-88-78
(01)(722) 279-08-70 fax prov.
mexcond@central.condusef.gob.mx

GUANAJUATO
Agua Azul 610, esq. Farallón
Col. Jardines del Moral,
León, Gto. C.P. 37160
(01)(477) 717-21-80
(01)(477) 717-28-30
(01)(477) 717-11-82 fax
gtocond@central.condusef.gob.mx

GUERRERO
Edificio NAFIN Mezzanine
Av. Costera Miguel Alemán 133
Fracc. Magallanes,
Acapulco, Gro. C.P. 39670
(01)(744) 485-58-22
(01)(744) 486-09-82
(01)(744) 486-09-84
(01)(744) 318-36-31 fax
grocond@central.condusef.gob.mx

HIDALGO
Edificio NAFIN
2o. piso, módulo 1
Bld. Everardo Márquez 101,
Pachuca, Hgo. C.P. 42060
(01)(771) 718-03-65 fax
(01)(771) 718-07-74
hgocond@central.condusef.gob.mx

JALISCO
Edificio Cima, López Cotilla 2032,
2o. piso, Col. Arcos Sur,
Guadalajara, Jal. C.P. 44100
(01)(33) 36-15-87-27
(01)(33) 36-15-53-97
(01)(33) 36-15-42-87
(01)(33) 36-15-57-96 fax
jalcond@central.condusef.gob.mx

MICHOACÁN
Av. Camelinas 3233
desp. 209, Fracc. Las Américas,
Morelia, Mich. C.P. 58270
(01)(443) 315-22-41
(01)(443) 324-45-75
(01)(443) 324-91-26 fax
michcond@central.condusef.gob.mx

MORELOS
Edificio NAFIN
Ignacio López Rayón 1, Col. Centro,
Cuernavaca, Mor. C.P. 62000
(01)(777) 314-13-07
(01)(777) 314-13-70
(01)(777) 314-13-78 fax
morcond@central.condusef.gob.mx

NAYARIT
Av. México 39 Sur, Planta Alta,
Zona Centro, Tepic, Nay. C.P. 63000
(01)(311) 216-81-79 fax
(01)(311) 216-81-80
naycond@central.condusef.gob.mx

NUEVO LEÓN
Morelos 133 Oriente, 9o. piso,
Condominio Monterrey, Zona
Centro,
Monterrey, N. L. C.P. 64000
(01)(81) 83-40-64-01
(01)(81) 83-40-63-12
(01)(81) 83-42-67-31
(01)(81) 83-42-65-12
(01)(81) 83-44-78-15 fax
nlcond@central.condusef.gob.mx

OAXACA
Av. Hidalgo 911, desp. 203 al 206
Col. Centro, Oaxaca, Oax. C.P.
68000
(01)(951) 514-33-10
(01)(951) 514-84-02
(01)(951) 514-34-40 fax
oaxcond@central.condusef.gob.mx

PUEBLA
31 Sur 3902 Altos, Col. Las Ánimas,
Puebla, Pue. C.P. 72440
(01)(222) 230-31-79
(01)(222) 230-31-78 fax
puecond@central.condusef.gob.mx

QUERÉTARO

Av. Zaragoza Pte. 300, P.H., Edif.
Torre Azul
Col. Niños Héroes, C.P. 76010
(01)(442) 216-35-31 y 216-69-37
(01)(442) 215-0077 fax
grocond@central.condusef.gob.mx

QUINTANA ROO

Av. Nader 32, Mza. 4 Lote 27,
Supermanzana 2-A, C.P. 77500,
Cancún, Quintana Roo
(01)(998) 884-51-60
(01)(998) 884-47-62 fax
qrcond@central.condusef.gob.mx

SAN LUIS POTOSÍ

Mariano Escobedo 225, 2o. piso
esq. Agustín de Iturbide, Zona
Centro,
San Luis Potosí, S.L.P. C.P. 78000
(01)(444) 812-79-83
(01)(444) 812-18-19 fax
slpcond@central.condusef.gob.mx

SINALOA

Insurgentes 1197, Zona Centro,
Culiacán, Sin. C.P. 80000
(01)(667) 761-06-94
(01)(667) 761-43-83
(01)(667) 761-06-95 fax
sincond@central.condusef.gob.mx

SONORA

Dr. Ignacio Pesqueira 170,
esq. Madrid, Col. Prados del
Centenario
Hermosillo, Son. C.P. 83260
(01)(662) 213-58-92
(01)(662) 213-54-87
(01)(662) 213-54-71 fax
soncond@central.condusef.gob.mx

TABASCO

Viveros 102, Plaza Cascada
Fracc. Heriberto Kehoe,
Villahermosa, Tab. C.P. 86030
(01)(993) 316-62-23
(01)(993) 316-62-24 fax
tabcond@central.condusef.gob.mx

TAMAULIPAS

Edificio Melik Campestre
Av. Hidalgo 5004, L-6, Col. Sierra
Morena,
Tampico, Tamps. C.P. 89210
(01)(833) 217-09-20
(01)(833) 213-26-70
(01)(833) 217-12-00 fax
tampscon@central.condusef.gob.mx

TLAXCALA

Guridi y Alcocer 42, Altos
Col. Centro,
Tlaxcala, Tlax. C.P. 90000
(01)(246) 462-90-93
(01)(246) 462-90-94 fax
tlaxcond@central.condusef.gob.mx

VERACRUZ

Zaragoza 439, 4° piso
entre Esteban Morales y Canal,
Col. Centro
Veracruz, Ver. C.P. 91700
(01)(229) 931-13-13
(01)(229) 932-76-34
(01)(229) 932-03-70 fax
vercond@central.condusef.gob.mx

YUCATÁN

Calle 60 No. 466 por 53 y 55, Depto. 2,
Col. Centro, C.P. 97000
(01)(999) 928-70-70
(01)(999) 928-70-70 fax

ZACATECAS

Blvd. López Mateos 103-C Norte
interior 1, Zacatecas, Zac. C.P. 98000
(01)(492) 924-37-70
(01)(492) 922-21-37
(01)(492) 924-37-71 fax
zaccond@central.condusef.gob.mx

DELEGACIÓN REGIONAL METROPOLITANA
NORTE

Lope de Vega 132, 3er. piso
Col. Chapultepec Morales
delegación Miguel Hidalgo, C.P. 11570,
55-45-05-63, 55-45-10-49
55-45-10-81, 55-45-10-87
mencond@Acentral.condusef.gob.mx

DELEGACIÓN METROPOLITANA SUR

Avenida Ermita Iztapalapa No. 920
Edificio 2, piso 1, Col. Barrio de Santa Bárbara
C.P. 09000, Delegación Iztapalapa
México D.F.
2636-0009 y 2636-0010
5685-9545 fax
neorcond@central.condusef.gob.mx

DELEGACIÓN REGIONAL METROPOLITANA
ORIENTE

Lerdo 53, 2o. piso,
Col. Barrio de San Pablo,
delegación Iztapalapa C.P. 14090,
26-36-00-09 y 26-36-00-10
56-85-95-45 fax
meorcond@central.condusef.gob.mx

Glosario

Acreedor. A quien se le debe algo. Puede ser una persona, una institución o una empresa la que entrega valores, efectos, mercancías o bienes de cualquier clase, a otra persona o empresa, con la promesa de recibir a cambio un pago igual o mayor.

Avalúo. Es la estimación o el dictamen que realiza una persona autorizada legalmente para establecer el valor o precio de una cosa.

Balance. Representación de la situación contable de la empresa, normalmente se forma con los valores de los bienes muebles e inmuebles, acreedores, deudores y bancos.

Crédito. Cantidad de dinero, o cosa equivalente, que alguien debe a una persona o entidad, y que el acreedor tiene derecho de exigir y cobrar.

Factura. Es un documento con un formato impreso que se expide para hacer constar una venta de una manera muy detallada. En ella aparece la fecha de la operación, el nombre del comprador, del vendedor, las condiciones convenidas, la cantidad, descripción, precio e importe total de lo vendido. Se hace constar también el número de factura (folio), así como el registro y la leyenda fiscal que lo hacen legal.

Financiamiento. Se dice que se invierte cuando se da o se coloca una cantidad de dinero en una empresa con el objeto de obtener ganancias en determinados plazos de tiempo, puede ser en un mes, varios meses o años.

Financiadora. Persona o institución que aporta o adelanta una cantidad monetaria para la realización de un proyecto o una actividad.

Inventario. Recuento físico de los bienes muebles e inmuebles y de las existencias en el almacén del negocio.

Inversión. Aportación de tiempo, dinero o esfuerzo para obtener un beneficio futuro. Utilizar el dinero con el propósito de ganar más, obtener ingresos, aumentar el capital o lograr ambas cosas.

Interés. Es el precio que se paga por el uso de un dinero prestado. Generalmente se expresa como un tanto por ciento sobre la suma fiada, que puede ser a diferentes períodos de pago: a una semana, a un mes, a un año, etcétera. A este porcentaje mencionado se le denomina tasa de interés.

Interés fijo. Aportación cuya tasa no varía.

Interés global. Es el pago pactado entre el cliente y la institución que otorga el préstamo donde la tasa de interés no varía.

Interés moratorio. El que se genera por incumplimiento de pago en la fecha acordada.

IVA. El Impuesto al Valor Agregado (IVA), es una cantidad obligatoria con la que las personas contribuyen para los ingresos del Estado, cuando compran ciertas mercancías y constituye un determinado porcentaje sobre su valor.

Pignorante. Es la persona que entrega valores propios (una televisión, una joya, un automóvil o una casa), como garantía para recibir a cambio un préstamo. La entrega de valores también representa la garantía de una obligación para cumplir con el pago.

Proveedores. Personas que abastecen a una empresa de los artículos necesarios propios del giro que explota.

Tasa variable de interés. Se refiere al monto de interés que no es fijo y que puede variar dependiendo de la instancia que otorga el préstamo, por ejemplo, si es un préstamo bancario éste lo fija el Banco de México, en el caso de los agiotistas, ellos lo fijan de acuerdo con sus intereses.

Notas

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, text, or other markings on the paper.

Notas

[illegible]

Notas

[illegible]

Notas

[illegible]

Notas

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, text, or other markings on the paper.

Notas

[illegible]

HOJA DE AVANCES

Crédito para mi negocio

Nombre de la persona joven o adulta

Apellido paterno

Apellido materno

Nombre o nombres

Marque con una ☒ las actividades realizadas satisfactoriamente.

RFC o CURP

Nivel

Unidad 1

El crédito: responsabilidad y compromiso

Realiza: Actividad 1.

Adquirir un préstamo es adquirir un ☒ compromiso

Hago constar que la persona joven o adulta completó satisfactoriamente esta Unidad.

Fecha _____

Nombre y firma del asesor o asesora

Unidad 2

Análisis del estado en que se encuentra mi negocio

Realiza:

Actividad 2. Elaborar un inventario de cuánto vendes. ☐

Actividad 3. Realiza un balance de tus ingresos y egresos. ☐

Actividad 5. Reconsidera lo que prefieren tus clientes. ☐

Actividad 7. Soluciones para superar a tus competidores. ☐

Actividad 8. ¿Cuánto dinero necesitas para tu negocio?. ☐

Hago constar que la persona joven o adulta completó satisfactoriamente esta Unidad.

Fecha _____

Nombre y firma del asesor o asesora

Unidad 3

Fuentes de financiamiento

Realiza:

Actividad 11. Calcula los préstamos a plazos fijos con interés fijo global. ☐

Las preguntas de la Autoevaluación. ☐

Hago constar que la persona joven o adulta completó satisfactoriamente esta Unidad.

Fecha _____

Nombre y firma del asesor o asesora

Unidad 4

Ahorro y crédito para financiar mi negocio

Realiza:

Actividad 12. El pago de mis cuentas. ☐

Actividad 13. Un nuevo aire a mi negocio. ☐

Actividad 14. Otros apoyos para ahorrar. ☐

El cuadro de actividades prioritarias a un año. ☐

Hago constar que la persona joven o adulta completó satisfactoriamente esta Unidad.

Fecha _____

Nombre y firma del asesor o asesora

HOJA DE AVANCES

Crédito para mi negocio



Autoevaluación final

¿Qué aprendí?

<hr/> <hr/> <hr/>	<hr/> <hr/> <hr/>
<hr/> <hr/> <hr/>	<hr/> <hr/> <hr/>
<hr/> <hr/> <hr/>	<hr/> <hr/> <hr/>

¿Para qué me sirve?

<hr/> <hr/> <hr/>	<hr/> <hr/> <hr/>
<hr/> <hr/> <hr/>	<hr/> <hr/> <hr/>
<hr/> <hr/> <hr/>	<hr/> <hr/> <hr/>

Nombre y firma de la persona joven o adulta

Datos de la aplicación

Fecha:

Lugar de la aplicación:

Nombre y firma del aplicador o aplicadora



En este Libro del adulto se narra la historia de un grupo de comerciantes que se reúne para analizar la conveniencia de solicitar un préstamo, con el propósito de darle un nuevo aire a su negocio, lo que los llevará a reflexionar sobre sus necesidades y posibilidades, así como a investigar diversas opciones de crédito.

Se abordan temas que responden a preguntas como:

- ¿Cuáles son las condiciones de la microempresa?
- ¿En qué aspectos del negocio se requiere inversión y en cuáles no?
- ¿Bajo qué condiciones las instituciones financieras otorgan un crédito?

De manera paralela a este relato, realizarás la misma reflexión y aplicarás lo aprendido para tu negocio. Igual que estos comerciantes, deberás recorrer el mismo camino para resolver si te conviene solicitar un crédito.

¡Si deseas darle un nuevo aire a tu negocio, este módulo es para ti!



DISTRIBUCIÓN GRATUITA

Este programa es público, ajeno a cualquier partido político.
Queda prohibido su uso para fines distintos a los establecidos en el programa.

