



## **CREDITO PARA MI NEGOCIO EJE DE CAPACITACION PARA EL TRABAJO**

### **ESTIMADO EDUCANDO:**

**Bienvenido al ITEA Instituto Tlaxcalteca para la Educación de los Adultos, institución pública al servicio de la Educación que reconoce tu esfuerzo y dedicación por crecer y prepararte para los retos de la vida.**

**Esta guía es para apoyarte en el estudio de los temas de los módulos del MEVyT Modelo Para la Educación de la Vida y el Trabajo, es un resumen con el propósito de facilitar la comprensión de los temas a tratar en una expresión sencilla.**

**Cabe aclarar que esta guía no sustituye al estudio de modulo correspondiente, por lo que te recomendamos estudiar y realizar las practicas que se indican en el libro y cuaderno del adulto que recibas para tu formación.**

**En ITEA tenemos plena confianza de que harás uso adecuado de este material para el logro de tu certificación y que llevaras a la práctica los conocimientos adquiridos para resolver retos y mejorar en la vida personal, en la familia y en la sociedad.**

## El crédito: responsabilidad y compromiso

Adquirir un crédito, es:

- Obtener los recursos necesarios para llevar a cabo un sueño en la base de un negocio con el fin de mejorar el nivel de vida.
- 
- **Adquirir el compromiso y la responsabilidad** de pagarlo puntualmente para evitar posteriores preocupaciones económicas que compliquen el desarrollo del negocio y de la vida en particular.  
El préstamo puede ayudar y también puede hundir.
- Utilizarlo en los propósitos firmemente planeados de las necesidades del negocio.

Contesta a las preguntas:

¿Cuál es tu sueño acerca de un negocio, y que necesitas para hacerlo realidad?

---

Un crédito puede salvar, pero también puede hundir

¿Por qué podría ocurrir esto?

---

¿Qué problemas podrías tener si solicitas un préstamo y no sabes cómo lo podrías aprovechar en tu negocio?

---

Reflexiona, en tu comunidad hay casos de negocios exitosos ¿Por qué?, y hay casos de negocios que fracasaron ¿Por qué? Coméntalo

## Análisis del estado en que se encuentra el negocio.

Entonces, si necesitas o no un crédito, puedes determinarlo a partir de las necesidades del negocio, para ello requieres un análisis de los gastos, compras, ventas y otros aspectos que te ayudaran a determinar si el negocio requiere invertirlo a través de un crédito.

En el análisis determinarás si:

- ¿El negocio necesita un préstamo?
- Con el préstamo ¿van a mejorar las ventas o se ahorrara en algunos gastos?

Desde el momento que se solicita un préstamo hasta que se aprovecha, se hace un camino en el cual los pasos para pedir un préstamo son:

- 1° Saber si realmente el negocio necesita un préstamo
- 2° Investigar la institución Financiera que me conviene
- 3° Considerar cuánto puedo ahorrarme para autofinanciarme
- 4° Programar mis actividades y los pagos del préstamo.

Si inicias o mejoras las cuentas del negocio, siempre sabrás exactamente cuáles son las fallas, necesidades y las oportunidades de mejorarlo, en que vas a invertir y cuánto dinero requieres.

**Analizando muy bien la situación en la que se encuentra el negocio.**

Para ello debes hacer varias actividades:

- ①Elabora una relación de ventas.
- ②Realiza un balance de Ingresos y Egresos.
- ③Observa a tus proveedores y competidores.
- ④Reconsidera lo que prefieren tus clientes
- ⑤Resume que necesita el negocio.

Esto tiene la finalidad de hacer cuentas para saber si se está fallando o en que se puede mejorar, revisar si los proveedores son los adecuados, conocer más sobre las necesidades de los clientes, cuanto tienes que invertir y como mejorar la imagen del negocio.

Otro importante es saber ¿Cuánto se obtiene de utilidad y cuanto hay que reinvertir? para que el negocio continúe.

Hay que calcular esta utilidad de la siguiente forma:

**VENTAS**

**- GASTOS DE OPERACIÓN**

**- COMPRAS**

**- GASTOS DE SEGURIDAD SOCIAL**

---

**= UTILIDAD**

## **Gastos de Operación**

Es todo lo que cuesta mantener el local del negocio e incluye los gastos de transporte para comprar mercancía; estos gastos pueden ser:

- Luz, agua, gas, Gasolina, renta, telefonos u otros.

## **Compras**

Es la compra de mercancía, y un fondo que permita conservar o renovar el equipo, mobiliario y lo que se necesita para que el negocio funcione.

## **Gastos de Seguridad Social**

Es un fondo para enfrentar eventualidades como enfermedad o retiro para la posibilidad de no poder trabajar.

### **①Elabora una Relación de ventas.**

El análisis del negocio empieza con la necesidad de saber:

- Si el negocio es de producción o servicios

¿Cuál es el costo del producto o servicio que tienes?

- ¿Cuánto gastas en mantener el negocio?

- ¿Cuánto compras?

- ¿Y cuánto vendes?

**NOTA:** El cuadro donde anotes tus compras, ventas u otros datos, se adaptara a tus necesidades, los que estamos mostrando son solo ejemplos.

Calculando el costo de elaborar el producto o de realizar el servicio.  
 Si tú elaboras tu producto necesitas calcular el costo por hacerlo, este es un ejemplo:

### COSTO DE ELABORAR UN VASO DE ATOLE

Total de		Material	Producto		Precio
Producto a elaborar	Material A utilizar	Costo \$	No de Piezas	Costo \$/Pieza	\$/Pieza
6 LITROS DE ATOLE	6 litros de leche	54.00 +	24 VASOS DE ATOLE	\$96÷ 24 VASOS =\$4.00 EL VASO	\$6.00 EL VASO
	5 sobres harina arroz	15.00 +			
	¼ kg azúcar	5.00 +			
	1.0 kg carbón	8.00 +			
	24 vasos unicef	8.00 +			
	1 Sobre de Sabor	5.00 +			
	Trozo de Canela	1.00			
	<b>TOTAL=</b>	<b>96.00</b>			

Ahora hay que elaborar una relación de ventas para saber que vendo y en qué cantidad, veamos 2 formas de hacerlo:

### INGRESOS POR VENTAS semana 04 a 08 de julio del 2011

Articulo	Costo pieza \$	Piezas Total	Costo Total \$	Precio Individual \$	Venta Semanal \$
Vaso de atole	4.00	120	480.00	6.00	696.00
Pan	3.00	60	180.00	4.00	224.00
Tamal	4.00	60	240.00	6.00	360.00
Torta c/tamal	5.50	75	412.50	8.00	584.00

### INGRESOS POR VENTAS E INVENTARIO semana 11 a 15 jul 11

Articulo	Total pieza	Costo Pieza \$	Precio Pieza \$	L	M	M	J	V	Ventas Total Piezas	Venta Semana \$	Falta Vender \$
Vaso de atole	120	4.00	6.00	22	24	24	22	24	116	696	24
Pan	60	3.00	4.00	12	11	10	12	11	56	224	16
Tamal	60	4.00	6.00	12	12	12	12	12	60	360	0
Torta c/Tamal	75	5.50	8.00	15	15	14	15	14	73	584	16
									<b>TOTALES</b>	<b>1864.0</b>	<b>56</b>









### COMPARACION CON MIS COMPETIDORES

Ofrezco a mis cliente	YO GONZO	OTROS
Lugar de fácil acceso	SI	NO
Servicio atento y de calidez	SI	SI
Lugar agradable, cómodo, limpio	SI	SI
Producto con calidad	SI	SI
Precio accesible	SI	SI
Horario adecuado	SI	NO
Seguridad durante la compra	NO	NO
Variedad de producto o servicio	NO	NO
Ofertas con diferentes posibilidades económicas	NO	NO
Atención a todas las personas	SI	SI

Además necesitas *¿renovar, reparar o comprar?* Herramienta o mobiliario

#### HERRAMIENTA O MOBILIARIO QUE NECESITO:

REPARAR: Mesita de atender
RENOVAR: Anafre
RENOVAR: Parrilla de Anafre
COMPRAR: Extractor de jugos
COMPRAR: Juego Mesa redonda y 5 sillas (de Plástico)
COMPRAR: Sombrilla para mesa redonda

### ⑤ Resume lo que necesita tu negocio

Analizando el cuadro de Ingresos por Ventas la necesidad de negocio podría ser:

- Aumentar tus ventas
- Buscar mejores proveedores
- Darle giro al negocio, y vender otro tipo de productos
- Ampliar la variedad de productos







### C. Calcula la tasa de Interés usando la regla de 3

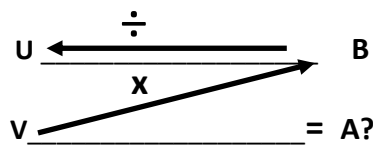
Desarrollar la regla de 3, acomodando las cantidades de esta forma:

De este lado ▼ relacionada con → De este lado ▼

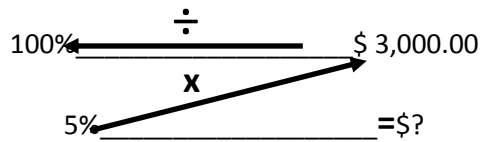
Las 2 cantidades  
conocidas  
(con la misma unidad)

1 cantidad conocida  
1 cantidad desconocida  
(con la misma unidad)

Y sigues el siguiente procedimiento para calcular la incógnita esperada:



Sustituyendo el monto de dinero e interés, se tiene:



Este procedimiento nos lleva al siguiente planteamiento:

$$A = \frac{V \times B}{U}$$

¿Cuánto es el 5% de \$ 3,000.00?

Sustituyendo en esta fórmula el monto del préstamo y el interés a cobrar (%):

El 5% de \$3,000.00 es  $\$? = 5 \times 3000 / 100 = \$ 150.00$

### D. Calcula los préstamos a plazos fijos con interés fijo global.

El interés fijo global es el interés del total de periodo a pagar y se divide en pagos e intereses mensuales.

En un préstamo de \$ 3,000.00 se va a pagar un interés del 30% a 6 meses, obtener el Monto de interés a pagar mensual y el pago total al final de los 6 meses.

- a) El % de interés mensual será:  
 $30\% \div 6 \text{ meses} = 5\% \text{ mensual}$
- b) El capital a pagar mensual es de:  
 $\$ 3,000.00 / 6 \text{ meses} = \$ 250.00 / \text{mes}$
- c) El monto (\$) de interés mensual es:  
 $\$ 3,000.00 \times 0.05 = \$ 150.00 / \text{mes}$

Entonces el pago mensual (capital más interés) será de:  $\$ 500.00 + \$ 150 = \$ 650.00 / \text{mes}$

**Préstamo = \$, 3000.00**

**interés anual = 60%**

Plazo: 6 meses	Capital	Interés cada mes	Monto (\$) de interés	Pago mensual= Capital+ interés
JUL	\$500	5 %	$\$3000 \times 0.05 = \$150$	$\$500 + \$150 = \$650$
AGO	\$ 500	5 %	$\$3000 \times 0.05 = \$150$	$\$500 + \$150 = \$650$
SEP	\$ 500	5 %	$\$3000 \times 0.05 = \$150$	$\$500 + \$150 = \$650$
OCT	\$ 500	5 %	$\$3000 \times 0.05 = \$150$	$\$500 + \$150 = \$650$
NOV	\$ 500	5 %	$\$3000 \times 0.05 = \$150$	$\$500 + \$150 = \$650$
DIC	\$ 500	5 %	$\$3000 \times 0.05 = \$150$	$\$500 + \$150 = \$650$
<b>Total del periodo</b>	<b>\$ 3.000</b>	<b>30%</b>	<b>\$ 900.00</b>	<b>\$3, 900.00</b>

Puedes observar, que hay varios cálculos que debes hacer con la información que te proporcione la institución financiera y así valoraras la magnitud de los pagos de intereses y la suma del compromiso a pagar.

### **E. Calcula los pagos de un crédito conforme a saldos insolutos**

En el crédito de saldos insolutos, los pagos de la deuda van disminuyendo; aunque el interés sigue siendo el mismo %.

En un préstamo de \$ 3,000.00 se va a pagar un interés del 5 mensual a saldos insolutos durante 6 meses, obtener el Monto de interés a pagar mensual y el pago mensual.

Plazo: 6 meses	Adeudo (\$)	Capital mensual a Pagar (\$)	5% de Interés sobre el adeudo (\$)	Pago mensual= Capital+ interés
Jul	\$ 3,000	\$ 500	$\$3000 \times 0.05 = \$150$	$\$500 + \$150 = \$650$
Ago	\$ 2500	\$ 500	$\$2500 \times 0.05 = \$125$	$\$500 + \$125 = \$625$
Sep	\$ 2,000	\$ 500	$\$2000 \times 0.05 = \$100$	$\$500 + \$100 = \$600$
Oct	\$ 1,500	\$ 500	$\$1500 \times 0.05 = \$ 75$	$\$500 + \$ 75 = \$575$
Nov	\$ 1.000	\$ 500	$\$1000 \times 0.05 = \$ 50$	$\$500 + \$ 50 = \$550$
Dic	\$ 500	\$ 500	$\$ 500 \times 0.05 = \$ 25$	$\$500 + \$ 25 = \$525$
<b>TOTAL</b>	<b>\$3,000</b>		<b>\$525</b>	<b>\$3,525</b>

Ahora puedes comparar que tipo de crédito te conviene, hay que estar bien informados sobre el interés que nos cobran y evitar retrasos en el pago mensual porque nos aplicarían una multa por no pagar a tiempo que serían deudas que dañarían al negocio.

## Ahorro y crédito para financiar el negocio

El **ahorro** como una alternativa para satisfacer las necesidades del negocio, es en sí, **administrar** bien el negocio llevando bien controladas las cuentas del negocio y de algunas otras actividades, porque ello nos llevará al ahorro de recursos económicos. Para lograrlo se sugieren varias actividades:

- ① Requieres programar el pago de tus cuentas.
- ② Debes planear tu ahorro
- ③ Continúa ahorrando
- ④ Necesitas Programar tus futuras actividades

### ① Requieres programar el pago de tus cuentas

Gastar de más o no prever futuros gastos, puede desequilibrar la economía del negocio, así que planea lo que se llama egresos en base a tus facturas, notas de remisión, o anotaciones de tus cuentas por pagar.

Cuando se tiene conocimiento y control total de los recursos económicos que se manejan, se logra llevar las riendas de un negocio

Con los datos de Ingresos por ventas Realiza tu libro de cuentas por pagar:

### CUENTAS POR PAGAR POR COMPRAS

No. Factura y acreedor	Fecha de expedición	Fecha de Pago	Articulo	Deuda a pagar (\$)	Pago o abono (\$)	Diferencia o saldo (\$)
A10 AtoleSA	4-jul-11	14-jul-11	60 Litros de leche	\$540	\$270	\$270
A11 AtoleSA	4-jul-11	14-jul-11	50 sobres de Harina	\$150	\$50	\$100
A12 AtoleSA	4-jul-11	14-jul-11	5/2 kg de Azúcar	\$50	\$50	\$0
A13 AtoleSA	4-jul-11	14-jul-11	240 vasos de unicele	\$80	\$80	\$0
A14 AtoleSA	4-jul-11	14-jul-11	10 sobres sabor	\$50	\$50	\$0
A15 AtoleSA	4-jul-11	14-jul-11	10 trozos de canela	\$10	\$10	\$0
P20 PanSA	3-jul-11	30-jul-11	120 Panes	\$360	\$200	\$160
TA30 TamalSA	3-jul-11	10-jul-11	120 Tamal	\$480	\$250	\$230
T40 Tortamal	3-jul-11	12-jul-11	150 Torta- tamal	\$825	\$425	\$400







Investigando con proveedores y compañías, dentro de sus programas de promoción de ventas, pueden apoyarme para ahorrar de la siguiente manera:

<b>Actividad prioritaria a realizar</b>	<b>apoyo que pueden darme</b>	<b>Quien me lo da</b>	<b>Monto que ahorre por el apoyo</b>
Tener el negocio cómodo	Mesa redonda de plástico	KoKa Kola	\$400
Promocionar el negocio	Pintar Letrero	Komex	\$100
Ofrecer producto de calidad y accesible	Oferta de yogurt de sabor 225 ml	LaLaLa	Ofrecer producto de \$5 a \$4

#### ④ Necesitas programar tus futuras actividades

**Concluyendo: sabes que necesita el negocio y en que requieres invertir, entonces tienes que saber qué debes programar y en base a ello:**

**¿Qué podrías de forma segura hacer en este año y los siguientes?**

#### **PROGRAMA A CORTO PLAZO 1 AÑO**

<b>Actividad a corto plazo año</b>	<b>Fecha de realización</b>
Extender productos a tamales, jugos, café	Sep-2011
Ofrecer los productos líquidos con tapas herméticas	Oct-2011
<b>CONSEGUIR ENVASES DESECHABLES BIODEGRADABLES</b>	Oct-2011

#### **PROGRAMA A LARGO PLAZO 2 ó 3 AÑOS**

<b>Actividad a largo plazo (años)</b>	<b>Fecha de realización</b>
---------------------------------------	-----------------------------

<b>A 2 AÑOS</b>	
Adquirir carrito móvil para productos con calor	Julio 2012
Cambio de Carbón a Gas	Agosto 2012
Adquirir Tanques de gas móvil	Agosto 2012
<b>A 3 AÑOS</b>	
Permisos para Plaza móvil de venta	Enero-2014
Adquirir Moto de Reparto	Enero-2014

**Teniendo el control y la firme visión tu negocio crecerá continuamente con seguridad.**

**FUENTES:**

☆ **EL CREDITO PARA TU NEGOCIO**  
**VERSION DE PRUEBA 2005**

- **LIBRO DEL ADULTO** - **CUADERNO DE PRACTICAS**
- **GUIA DEL ASESOR** - **HISTORIETA**

☆ **MEVyT VIRTUAL Ver. 2.0**

- **CREDITO PARA MI NEGOCIO v 1.0**

☆ **ABC DE EDUCACION FINANCIERA**  
**SEPTIEMBRE 2008**  
**CONDUSEF**

COMISION NACIONAL PARA LA PROTECCION Y DEFENSA DE LOS USUARIOS DE SERVICIOS FINANCIEROS

☆ **INCUBADORAS DE EMPRENEDORES DE NEGOCIOS:**

- **INSTITUTO TECNOLOGICO DE APIZACO**
- **UNIVERSIDAD TECNOLOGICA DE TLAXCALA**