

■ Empresarios >> Juveniles



Prueba



Graciela Hernández tenía una inquietud...cómo hacer para ganar más dinero. La respuesta obvia era trabajando, pero ella se preguntaba ¿en que seré buena?

Graciela había terminado sus estudio de Diversificado, tenía 2 hijos pequeños que ya asistían a la escuela primaria. Cómo se había dedica a cuidar a sus hijos en sus primero años, ya no continuó sus estudio universitarios. Ahora, tenía tiempo, pero iba a hacer ambas cosas: trabajar y estudiar en línea.



Para hacer ambas cosas, debía trabajar desde la casa o crear su propio negocio y así tendría tiempo adicional para atender a los niños cuando llegaran de la escuela.

Esa noche, cuando Francisco su esposo regresó del trabajo se sentaron a platicar.

Graciela - *Creo que ya estoy lista para comenzar a trabajar de nuevo.*

Francisco - *Me parece, lo hemos platicado varias veces y yo te apoyo, pues considero que así tendrás mejor control de tu tiempo. Inclusive puedes tomar cursos en línea.*

Graciela - *¡Claro! Si voy a tener mi propio negocio es indispensable que aprenda algunas cosas de mercadotecnia, contabilidad y administración*

Francisco se quedó pensativo y le dijo:

Francisco - *Sabes, creo que sí es indispensable el estudio, no queremos confundir los presupuestos, pues el de la casa y los niños sí lo podemos cubrir, pero ese dinerito no se toca para los negocios, necesitaremos un poco de plata para comenzar.*



Graciela - *No sólo la plata Francisco... una buena idea o un buen negocio. No vamos a poner una tiendita como todos, debemos ser diferentes.*

- *Francisco se levantó, dio una vuelta por la cocina y regresó.*

Francisco - *No vas a insistir otra vez con tu idea del negocio de las plumas. El hecho que la señora Aguirre te haya ofrecido rentarte su impresora de serigrafía no significa que vayas a ganar dinero.*

Graciela - *¿Y qué puedo perder con intentarlo?*

Francisco - *Muy sencillo: pierdes el ahorro o el dinero que tengas que invertir.*

Graciela - *Claro, pero si no tengo dinero, no puedo comenzar. Lo que pensaba era invertir una pequeña cantidad en muestras, salir a vender con ellas y obtener pedidos garantizados.*

La Sra. Aguirre nos rentaría la máquina por Q10.00, y dos días de taller por Q5.00. Un lote de 500 plumas cuesta Q50. Y creo que las puedo vender a Q0.50 cada una.

Francisco extrajo un papel de la gaveta e hizo los siguientes cálculos:

Gastos iniciales:	
Plumas desarmadas	Q50.00
Renta de la máquina	Q20.00
Renta del taller	Q10.00
Gastos de transporte para Graciela en ventas	Q20.00
Ahorros iniciales de Graciela y Francisco	Q100.00

Mientras Graciela hablaba más se entusiasmaba con su idea.

- Graciela** - *En otras palabras, necesitaremos Q100 para comenzar. Yo tengo ahorrados Q40.00 y si tú pusieras otros Q40.00 podríamos poner en marcha nuestra empresa.*
- Francisco** - *Pues no sé qué pensar, contestó Francisco. Me pregunto ¿Por qué la gente iba a comprar plumas?*
- Graciela** - *¿Y por qué no?, repuso Graciela. Muchas personas necesitan plumas para escribir y a varias empresas le gusta repartirlas como publicidad con sus clientes. Te propongo un trato, me prestas Q50.00 y yo te los devuelvo en un mes.*
- Francisco** - *Bueno, dijo Francisco, confío en ti, tienes un espíritu emprendedor y sé que lo vas a lograr.*
- Graciela** - *¡Estupendo!, dijo Graciela.*
- Francisco** - *Otra cosa, estoy de acuerdo con ayudarte, pero me pagas Q2.00 la hora, y tú además recibes de un salario de Q2.00 la hora Q0.05 por pluma vendida.*
- Graciela estuvo de acuerdo con la propuesta.*



REPASO DE CONCEPTO del negocio de plumas:



Gastos: la cantidad de dinero que se va a gastar para que empiece el negocio, en este caso, el gasto es equivalente al valor de las plumas.

Producción: la cantidad de dinero asignada a la ejecución o producción de la empresa, en este caso la serigrafía de las plumas.

Salarios: lo que se paga a un trabajador, en este caso, son dos salarios, el de Graciela y el de Francisco. Los salarios pueden variar, pueden ser mensuales, medio tiempo, o por hora de trabajo.

Comisión de Ventas: el porcentaje sobre ventas que recibe el vendedor, en este caso, Graciela.

Ganancia: Lo que queda luego de vender las plumas y pagar todo.



Un mes más tarde, Graciela hacía cuentas con Francisco, pues había logrado vender todas las plumas. Hagamos el siguiente cuadro:

Ingresos:	Q225.00
Gastos:	
Plumas desarmadas	Q50.00
Producción:	
Máquina de impresión (alquiler)	Q20.00
Taller de impresión (alquiler)	Q10.00
Salarios:	
Francisco Q2.00 la hora por 12 horas	Q24.00
Graciela Q2.00 hora por 12 horas	Q24.00
Ventas:	
Comisión de ventas (Q0.05 por pluma)	Q22.50
Total de gastos:	Q150.50
GANANCIA:	Q74.50

Revisa la tabla, pues vamos a analizar el negocio de Graciela.

Ingresos:	Q225.00
Gastos:	
Plumas desarmadas	Q50.00
Producción:	
Máquina de impresión (alquiler)	Q20.00
Alquiler Taller de impresión	Q10.00
Salarios:	
Francisco Q2.00 la hora por 12 horas	Q24.00
Graciela Q2.00 hora por 12 horas	Q24.00
Ventas:	
Comisión de ventas (Q0.05 por pluma)	Q22.50
Total de gastos:	Q150.50
GANANCIA:	Q74.50

Vamos a analizar cómo podemos hacer crecer el negocio de Graciela.



Si analizamos el negocio de Graciela, podemos ver que gastó un total de **Q150.50** y que vendió **Q225.00**. Esto le dejó una ganancia de **Q74.50**.

Adicionalmente Graciela ganó un salario de **Q24.00** y una comisión de ventas de **Q22.50**, el total de esto es **Q46.50**. La ganancia del pequeño negocio fue de **Q 74.50** y **cómo son dos socios, a cada uno le corresponde la mitad: Q37.25**

Ahora, pensemos...

Si sumamos los Q46.50 que ganó Graciela en salario y comisiones y la mitad de la ganancia (Q37.25), este mes ella logró hacer Q83.75 que antes no tenía. PERO... ¿se recuerdan que ella y Francisco invirtieron Q40 cada uno? ¿Qué se podría hacer para que Graciela creciera su negocio? Acá van algunas opciones:

1. Guarda Q40.00 de lo que ganó y vuelve a comprar plumas con Francisco, quien tendrá que aportar otros Q40.00
2. Pone Q80.00 , y no le pide dinero prestado a Francisco
3. Pone Q80.00 más Q40.00 que le da Francisco y compra más plumas, pero ahora ella tendría el 66% de la ganancia. Si vende 50% más de plumas, la empresa tendría una ganancia de Q111.75. Esto es igual a los Q74.50 multiplicados por 1.5, ó $Q74.50 + Q37.50$.





» Empresarios
» Juveniles

0423298G