

Al vender un producto, ¿siempre obtenemos ganancias?

Propósito:

Utilizar estrategias de cálculo para hallar la inversión, la ganancia o pérdida por la venta de un producto en un negocio familiar.

La inversión y capital.

En muchos negocios que inician necesitan invertir un capital para poder iniciar su proyecto, pero... ¿Qué es invertir? Y ¿Qué es capital?

Invertir es emplear una cantidad de dinero en un proyecto o negocio para conseguir ganancias.

Capital es la cantidad de recursos, bienes (cosas) y valores (dinero) disponibles para satisfacer una necesidad o llevar a cabo un negocio o actividad.

Veamos este ejemplo:

La prima de Juan (el niño que participa en el programa aprendo en casa), quiere iniciar un negocio de venta de plantitas del tipo suculentas, para ello hacen un plan de negocios donde organizan todo lo que necesitan y el costo de cada cosa en un cuadro como este:



Productos o materiales	Costo s/ (soles)
Suculentas	1200
Tierra preparada	400
Macetas	1000
Cintas decorativas	350
Tarjetas decorativas	300
Piedras decorativas	450
Herramientas de jardinería	250
Servicio de agua	60

Ahora calculemos cuanto dinero necesita invertir la prima de Juan. Para ello sumamos todo.

$$\begin{array}{r} 1200 \\ + 400 \\ + 1000 \\ + 350 \\ + 300 \\ + 450 \\ + 250 \\ + 60 \\ \hline \end{array}$$

s/. 4010

Esta cantidad final es el capital

La ganancia.

La ganancia es el resultado positivo de la relación que hay entre el precio de venta menos el precio del costo. Así de esta manera:

$$\text{el precio de venta} - \text{el precio del costo} = \text{ganancia}$$

Apliquemos esto con la prima de Juan si el precio de compra y venta de sus suculentas son los siguientes:

Precio de costo de una suculenta del tipo A	Precio de venta de una suculenta del tipo A
s/ 5,50	s/. 8,00

Entonces:

$$\begin{array}{r} \text{el precio de venta} - \text{el precio del costo} = \text{ganancia} \\ 8 - 5,50 = 2,50 \end{array}$$

La ganancia de la prima de Juan sería:
s/. 2,50

La perdida.

Si el negocio de la prima de Juan sufre alguna amenaza como por ejemplo la pandemia que afectaría la economía de los posibles clientes, ya que no tendrían dinero para comprar sus plantitas. Entonces para que sus plantitas no se le mueran ella tendría que venderlas a menos precio del que le costo hacerlas por lo que la prima de Juan perdería dinero. Miremos ese caso

$$\text{el precio de costo} - \text{el precio de venta} = \text{perdida}$$

Apliquemos esto con la prima de Juan ya que tuvo que bajar los precios de sus suculentas por la pandemia como se muestra en este cuadro:

Precio de costo de una suculenta del tipo A	Precio de venta de una suculenta del tipo A	Perdida por la venta de la suculenta tipo A
s/ 5, 50	s/. 5, 00	s/ 0,50

Como se calculó los resultados del cuadro:

$$\begin{array}{rcccl} \text{el precio de costo} & - & \text{el precio de venta} & = & \text{perdida} \\ 5, 50 & - & 5, 00 & = & 0, 50 \end{array}$$

**La perdida de la prima de Juan sería:
s/. 0,50**

Cuando queremos recuperar solo el capital.

Hay casos donde en los negocios los comerciantes ven que ya no hay ventas, que la gente ya no se interesa mucho por sus productos, es entonces donde ellos quieren recuperar el capital es decir el dinero que invirtieron por lo que bajan el precio hasta que es igual al precio que le costo producirlo

Apliquemos esto con la prima de Juan, si ella baja el precio de venta hasta ser igual que el precio de costo:

**Precio de costo: S/5.50
Precio de venta: S/5.50**

Si calculamos su ganancia sería

$$\begin{array}{rcccl} \text{el precio de venta} & - & \text{el precio del costo} & = & \text{ganancia} \\ 5, 50 & - & 5, 50 & = & 0 \end{array}$$

La ganancia de la prima de Juan sería cero lo que significa que no habría ganancias.

Si calculamos su pérdida sería

$$\begin{array}{rcccl} \text{el precio de costo} & - & \text{el precio de venta} & = & \text{perdida} \\ 5, 50 & - & 5, 50 & = & 0 \end{array}$$

La pérdida de la prima de Juan sería cero lo que significa que no habría perdidas.

En ambos casos si el precio de costo es igual al precio de venta solo se recuperaría el capital que serviría para iniciar otro negocio que si de ganancias.

Reflexionemos sobre: Al vender un producto, ¿siempre obtenemos ganancias?



PUEDEN VER ESTE VIDEO COMO APOYO PARA DESARROLLAR LAS PREGUNTAS

- Ahora trabajemos con el negocio que eligieron de la clase anterior
Estas listo

si ☐ no ☐

¿Cuál va a ser tu negocio?

En esta tabla organiza todo lo que vas a gastar para iniciar tu negocio.

Productos o materiales	Costo s/ (soles)

Suma todo para ver cuanto capital necesitas invertir en tu negocio.

Mi capital sería: s/.

Calculamos el precio de costo

para eso responde cuantos productos puedes hacer con todo los materiales que compraste.

Yo puedo hacer:

← Esta es la cantidad de Productos.

Ahora divide el capital entre la cantidad de producto que puedes hacer con ese capital ese será tu precio de costo, es decir lo que costará para hacer cada producto.

capital		Cantidad de productos		Precio de costo
<input type="text"/>	÷	<input type="text"/>	=	<input type="text"/>

Calculamos nuestra ganancia

Para ello debemos de ponerle precio de venta a nuestro producto.

El precio de mi producto es: s/.

Luego restamos el precio de venta menos el precio de costo

Precio de venta		Precio de costo		ganancia
<input type="text"/>	-	<input type="text"/>	=	<input type="text"/>

De esa manera es como calcularemos cuanto ganaremos en cada producto de nuestro negocio