

Dinero *Inteligente.*

Margen de aumento, rebaja, interés y el negocio del dinero.

Se alinea con: relaciones proporcionales, problemas de porcentaje e interés simple (razones y relaciones proporcionales de 7.º grado); fijación de precios, banca, crédito vs. débito y ahorro (finanzas personales).

7.º grado · 12–13 años

1. Aumento y disminución porcentual
2. Margen de aumento: del costo al precio
3. Rebaja: el precio de oferta
4. Comisión
5. Interés simple
6. Débito vs. crédito
7. Compara dos cuentas bancarias
8. Págate a ti primero

Proyecto — Maneja un puesto de negocio pequeño

Una herramienta gratuita para el aula ·
baratelliinstitute.com

Cómo usar este paquete

Estas hojas integran el razonamiento proporcional al dinero real: cambio porcentual, margen de aumento y rebaja, comisión e interés simple, además de una primera mirada al crédito vs. débito y a cómo elegir un banco.

1. Aumento y disminución porcentual	Cambio porcentual.
2. Margen de aumento: del costo al precio	Margen de aumento minorista.
3. Rebaja: el precio de oferta	Precios de oferta.
4. Comisión	Pago ligado a las ventas.
5. Interés simple	$I = Prt.$
6. Débito vs. crédito	Dos tipos de tarjetas.
7. Compara dos cuentas bancarias	Interés menos comisiones.
8. Págate a ti primero	Ahorrar un porcentaje fijo.

El proyecto. En el proyecto, los estudiantes manejan un puesto de negocio pequeño — fijando el costo, el margen de aumento y el precio, y luego proyectando los ingresos, la comisión y la ganancia. Reúne todas las destrezas en una sola tarea del mundo real — asígnalo como proyecto final, trabajo en grupo o tarea. **Imprime en blanco y negro, a una sola cara.** La mayoría de las hojas toman 15–20 minutos; la clave de respuestas con notas de conceptos y consejos de diferenciación está al final.

Las ideas detrás de este paquete

Conoce a Diego, que maneja un pequeño puesto de tenis y aprende las matemáticas de comprar y vender. Lee la historia una vez y luego las hojas tendrán sentido — las respuestas serán cosas que te *enseñaron*, no cosas que tuviste que adivinar.

El puesto de tenis de Diego

Empieza por lo básico: el dinero se **gana** y un **porcentaje** es solo una parte de 100. Cuando guardas dinero en el banco, este te paga **interés** — dinero extra por ahorrar. Diego pone en práctica esas ideas al manejar un puesto de tenis.

Compra tenis al por mayor a un **costo** de \$30 el par y los vende con un **margen de aumento** del 60%, así que su precio es $\$30 \times 1.60 = \48 . Una semana floja, así que aplica una **rebaja** — 30% de descuento — bajando un par de \$48 a \$33.60. Su amiga Sam atiende el puesto por una **comisión** del 10%: vende \$200 de tenis, gana \$20. Diego guarda su ganancia en una cuenta de ahorros que paga **interés simple** — $\text{Interés} = \text{Capital} \times \text{tasa} \times \text{tiempo}$ — así que \$1,000 al 5% por 3 años generan \$150. Les paga a los proveedores con una **tarjeta de débito** (su propio dinero), pero una **tarjeta de crédito** es distinta: toma prestado el dinero del banco, que debe devolver, con interés extra si no lo paga por completo.

TÉRMINOS CLAVE EN ESTA HISTORIA

Ganar y porcentaje — el dinero se gana; un porcentaje es una parte de 100

Margen de aumento — la cantidad que se suma al costo para fijar el precio de venta

Rebaja — un porcentaje que se le quita al precio — una oferta

Comisión — pago igual a un porcentaje de lo que vendes

Interés simple — $\text{Interés} = \text{Capital} \times \text{tasa} \times \text{tiempo}$

Débito vs. crédito — tu dinero ahora vs. el dinero del banco que hay que devolver

Cambio porcentual, márgenes de aumento y rebajas

El dinero se gana y un porcentaje es una parte de 100. Las tiendas usan porcentajes para fijar y bajar precios.

Cambio porcentual

Cuánto subió o bajó un número, como porcentaje del original: $\text{cambio} \div \text{original}$. **Ejemplo:** \$40 → \$50 es $\$10 \div \$40 = 25\%$ de subida.

Margen de aumento

Las tiendas compran a un costo y venden más caro: $\text{precio} = \text{costo} \times (1 + \text{margen de aumento})$.

Ejemplo: \$30 de costo, 60% de margen → $30 \times 1.60 = \$48$.

Rebaja

Una oferta es un porcentaje de rebaja sobre el precio: $\text{precio de oferta} = \text{precio} \times (1 - \text{rebaja})$.

Ejemplo: \$90 con 30% de descuento = **\$63**.

Ahora practica → las hojas de Aumento y disminución porcentual, Margen de aumento y Rebaja.

1. Aumento y disminución porcentual

Cambio \div original \times 100 = cambio porcentual. O aplica un cambio con $\times(1 \pm \text{tasa})$.

Ejemplo — \$50 aumentado en 20% = $50 \times 1.20 = \$60$.

a) \$50 aumentado en 20% =

b) \$80 disminuido en 15% =

c) Un precio subió de \$40 a \$50. Aumento porcentual =

2. Margen de aumento: del costo al precio

Las tiendas compran al costo y venden más caro. Precio = costo \times (1 + margen de aumento).

a) Una camisa le cuesta a la tienda \$30; le aplican un margen del 60%. Precio de venta =

b) Una bicicleta cuesta \$120; con un margen del 35%. Precio de venta =

3. Rebaja: el precio de oferta

Una rebaja es un porcentaje de descuento sobre el precio. Precio de oferta = precio \times (1 - rebaja).

a) Un abrigo de \$90, 30% de descuento. Precio de oferta =

b) Un videojuego de \$45, 40% de descuento. Precio de oferta =

Recibir un pago y ganar interés

Hay más de una forma de recibir un pago — y el dinero en el banco también genera dinero.

Comisión

Pago igual a un porcentaje de lo que vendes, a veces más un pago base. **Ejemplo:** 6% de \$25,000 en ventas = **\$1,500**.

Interés simple

La recompensa por ahorrar (o el costo de pedir prestado): $\text{Interés} = \text{Capital} \times \text{tasa} \times \text{tiempo}$.

Ejemplo: \$1,000 al 5% por 3 años = $1,000 \times 0.05 \times 3 =$ **\$150**.

Ahora practica → las hojas de Comisión e Interés simple.

4. Comisión

Muchos vendedores ganan un porcentaje de lo que venden, a veces más un pago base.

a) 6% de comisión sobre \$25,000 de ventas =

b) \$400 de pago base + 10% sobre \$8,000 en ventas (*halla primero la comisión y luego suma el pago*

base) =

5. Interés simple

El interés es el costo de pedir prestado o la recompensa por ahorrar. Usa la fórmula de abajo.

INTERÉS SIMPLE

$$I = P \times r \times t \quad (\text{Capital} \times \text{tasa} \times \text{tiempo en años})$$

a) \$1,000 al 5% por 3 años. Interés =

b) \$2,500 al 4% por 2 años. Interés =

Saldo final =

Banca, tarjetas y ahorro

Dónde guardas el dinero — y cómo pagas — importa.

Débito vs. crédito

Una tarjeta de **débito** gasta tu propio dinero ahora. Una tarjeta de **crédito** toma prestado el dinero del banco, que debes devolver — con interés si no lo pagas por completo.

Elegir un banco

El interés te ayuda; las comisiones te perjudican. Compara el neto: interés ganado – comisiones.

Ejemplo: 3% de \$2,000 = \$60, menos \$48 en comisiones anuales = **\$12 neto**.

Págate a ti primero

Ahorra un porcentaje fijo de cada dólar antes de gastar. **Ejemplo:** 15% de \$1,200 = \$180 al mes, o **\$2,160 al año**.

Ahora practica → las hojas de Débito vs. crédito, Compara dos cuentas bancarias y Págate a ti primero.

6. Débito vs. crédito

Dos tarjetas, dos cosas muy distintas. Lee cada una y luego responde.

	Tarjeta de débito	Tarjeta de crédito
¿Dinero de quién?	Tuyo, ahora mismo	Prestado del banco
¿Hay que devolverlo?	No — ya está pagado	Sí — o pagas interés
¿Genera historial de crédito?	No	Sí, si se paga a tiempo

a) Tienes \$20 y quieres un artículo de \$30. ¿Qué tarjeta te deja comprarlo — y cuál es el riesgo? _____

b) ¿Por qué una tarjeta de crédito puede costar más que el precio de la etiqueta?

7. Compara dos cuentas bancarias

El interés ayuda; las comisiones perjudican. Halla el neto (interés ganado menos comisiones) sobre un saldo de \$2,000 por un año.

Cuenta	Interés	Comisión mensual
Cuenta A	3% al año	\$4
Cuenta B	2% al año	\$0

Cuenta A: interés – comisiones = neto

Cuenta B: interés – comisiones = neto

Mejor cuenta: _____

8. Págate a ti primero

Los ahorradores inteligentes apartan el ahorro antes de gastar. Ahorra un porcentaje fijo de cada dólar ganado.

a) Ganas \$1,200 al mes y ahorras 15%. Ahorro mensual =

b) ¿Cuánto es eso después de 12 meses?

c) Menciona una forma de asegurarte de que realmente lo ahorras cada mes.

Maneja un puesto de negocio pequeño

Vas a empezar un puesto — limonada, productos horneados, pulseras de la amistad, tú decides. Fijarás tus costos, elegirás un margen de aumento, fijarás el precio de tu producto y calcularás tu ganancia.

Paso 1 — Costos y precio

¿Qué vas a vender? _____

Tu **costo** para hacer uno = Margen de aumento que eliges = _____ %

Precio de venta =

Paso 2 — Proyecta tus ventas

Si vendes _____ unidades, tus **ingresos** = precio × unidades =

Tu **costo total** = costo × unidades = **Ganancia** = ingresos – costo =

Paso 3 — Contrata a un ayudante por comisión

Le pagas a un amigo una comisión del 10% sobre lo que venda. Si vende \$40, le pagas

.

¿Te queda ganancia de todos modos al agregar al ayudante? Muestra los nuevos números.

Paso 4 — Una decisión

¿Subirías tu precio, bajarías tu costo o venderías más? Explícalo usando tus números.



Clave de respuestas y notas de conceptos para el maestro

1. Aumento y disminución porcentual — a) \$60 b) \$68 c) 25% de aumento ($10 \div 40$).

Diferenciación: Apoyo: aplica el cambio como $\times 1.2 / \times 0.85$. Reto: un precio que baja 15% y luego sube 15% — ¿vuelve al inicio? (No.)

2. Margen de aumento: del costo al precio — a) \$48 b) \$162.

Diferenciación: Apoyo: halla primero los dólares del margen. Reto: trabaja al revés — un precio de \$48 con un margen del 60% significa ¿qué costo?

3. Rebaja: el precio de oferta — a) \$63 b) \$27.

Diferenciación: Apoyo: halla el ahorro y luego resta. Reto: un precio con 30% de descuento y luego un 10% adicional.

4. Comisión — a) \$1,500 b) \$1,200.

Diferenciación: Apoyo: solo la comisión primero. Reto: ¿qué total de ventas gana \$2,000 al 6%?

5. Interés simple — a) \$150 b) interés \$200, saldo \$2,700.

Diferenciación: Apoyo: escribe P, r, t antes de multiplicar. Reto: ¿cuántos años para que \$1,000 al 5% generen \$250?

6. Débito vs. crédito — a) Crédito; riesgo = deuda + interés si no se paga. b) se cobra interés sobre los saldos no pagados.

Diferenciación: Apoyo: lee la tabla en voz alta. Reto: ¿cuándo es una tarjeta de crédito la opción más inteligente? (generar historial de crédito, pagar por completo).

7. Compara dos cuentas bancarias — A: $\$60 - \$48 = \$12$. B: $\$40 - \$0 = \$40$. Cuenta B.

Diferenciación: Apoyo: comisiones = $\$4 \times 12$. Reto: ¿con qué saldo la cuenta A por fin supera a la B?

8. Págate a ti primero — a) \$180 b) \$2,160 c) transferencia automática el día de pago.

Diferenciación: Apoyo: 10% y luego la mitad. Reto: al 15%, ¿cuánto tarda en ahorrar \$5,000?

P. Proyecto — Maneja un puesto de negocio pequeño — Abierto — precio = costo \times (1+margen de aumento); ganancia = ingresos – costo total – comisión.

Diferenciación: Apoyo: empieza con 5 unidades vendidas. Reto: halla el número de unidades de punto de equilibrio.

Se puede copiar gratis para uso en el aula. Las referencias a estándares son generales (matemáticas de Common Core; estándares nacionales de educación en finanzas personales / Jump\$tart) — verifique la alineación específica antes de publicar. Las cifras se redondean con fines didácticos. © 2026 The Baratelli Institute.