PROPÓSITO:

MOTIVACIÓN:



UNOS DE PAVO, OTROS DE ATÚN

-Me ha costado más tiempo de lo que pensé, pero por fin logré ahorrar ($150.000) ciento cincuenta mil pesos, de todas mis mesadas y algunos trabajos que hice en la panadería- le dijo muy orgulloso Lito a su hermana Lima.

- Y yo he guardado los ($100.000) cien mil peros que me regalaron en Navidad, pero pienso gastarlos cuando entre al equipo de patinaje, comprare el kit de casco y rodilleras- contestó ella.

-Precisamente de patinaje te quería hablar, pero para que juntemos nuestros ahorros y coloquemos cerca de la pista que hay en el parque, un carrito para vender sánduches de pavo y bebidas frías. Ya hice los cálculos y nos costará alrededor de 200 mil pesos- Propuso Lito.

Tengo el siguiente plan: Si vendemos a $5.000 cinco mil pesos cada sanduche, obtenemos una ganancia de $1.000 mil pesos por cada sanduche. Ahora si vendemos 20 sanduches cada fin de semana, en casi 3 meses recuperaríamos la inversión y después de eso tendríamos un ingreso para nuestros objetivos financieros.

Atraída por la idea de tener un emprendimiento con su hermano, que era muy bueno para hacer planes y cuentas, Lima colocó su parte y juntaron el dinero suficiente para iniciar su negocio cerca de las rampas de patinaje, donde todos los fines de semana se reunían los jóvenes de la ciudad.

El primer día, sus ventas de sánduches de pavo no tuvieron el éxito que ellos querían, puesto que prepararon 20 y sólo lograron vender 12. Pero se llevaron una gran información de los mismos clientes que muchas veces pedían sánduches de atún con té helado, que ellos no ofrecían. Por esto, al día siguiente hicieron los ajusten en su provisión y lograron vender 20 combos de atún más té y 10 combos de pavo con soda ¡Todo un éxito!

Un sábado en el que estaban atendiendo su carrito, Lima se encontró con una amiga del colegio que le contó que el parque abría también en las tardes desde el miércoles y le propuso extender sus ventas ésos días. Había un problema, ni Lito ni Lima podían atender en ése horario puesto que estaban estudiando. Pero su amiga se ofreció a trabajar para ellos los días miércoles, jueves y viernes.

Cuando llegó el primer mes de ventas, se reunieron los dos hermanos para analizar cómo les había ido en el negocio y se dieron cuenta, que después de comprar las bebidas, los ingredientes de los sánduches y de hacerle el pago a su trabajadora, no les quedaban ganancias. Por eso revisaron las cuentas y encontraron que las ventas del miércoles y del jueves no eran lo suficientemente grandes, para que valiera la pena atender ésos días. Por eso decidieron contratar a la amiga de Lima únicamente los viernes. Con éstos ajustes el negocio empezó a despegar.

-Nos ha costado hacer que nuestros sánduches sean un negocio viable- le dijo un poco cansada Lima a su hermano.

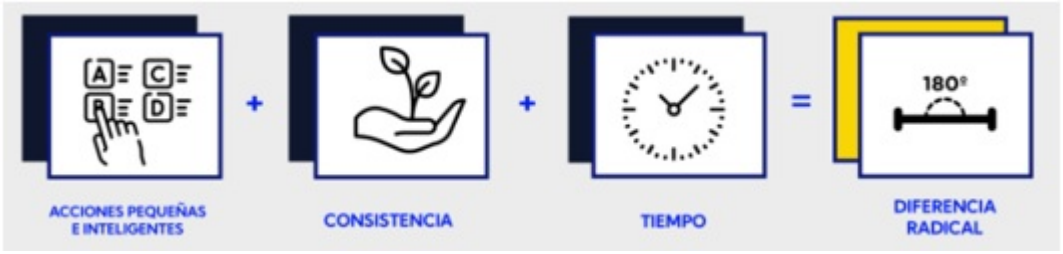
-Es verdad- le respondió éste- pero recuerda que, de ahora en adelante, todas las utilidades que tengamos van a convertirse en una entrada constante y muy pronto llegaremos a tener no sólo lo que invertimos, sino que lograremos más.- ¡Es verdad! y pensándolo bien, también conseguimos darle

empleo a mi amiga que lo necesitaba. - dijo emocionada Lima-

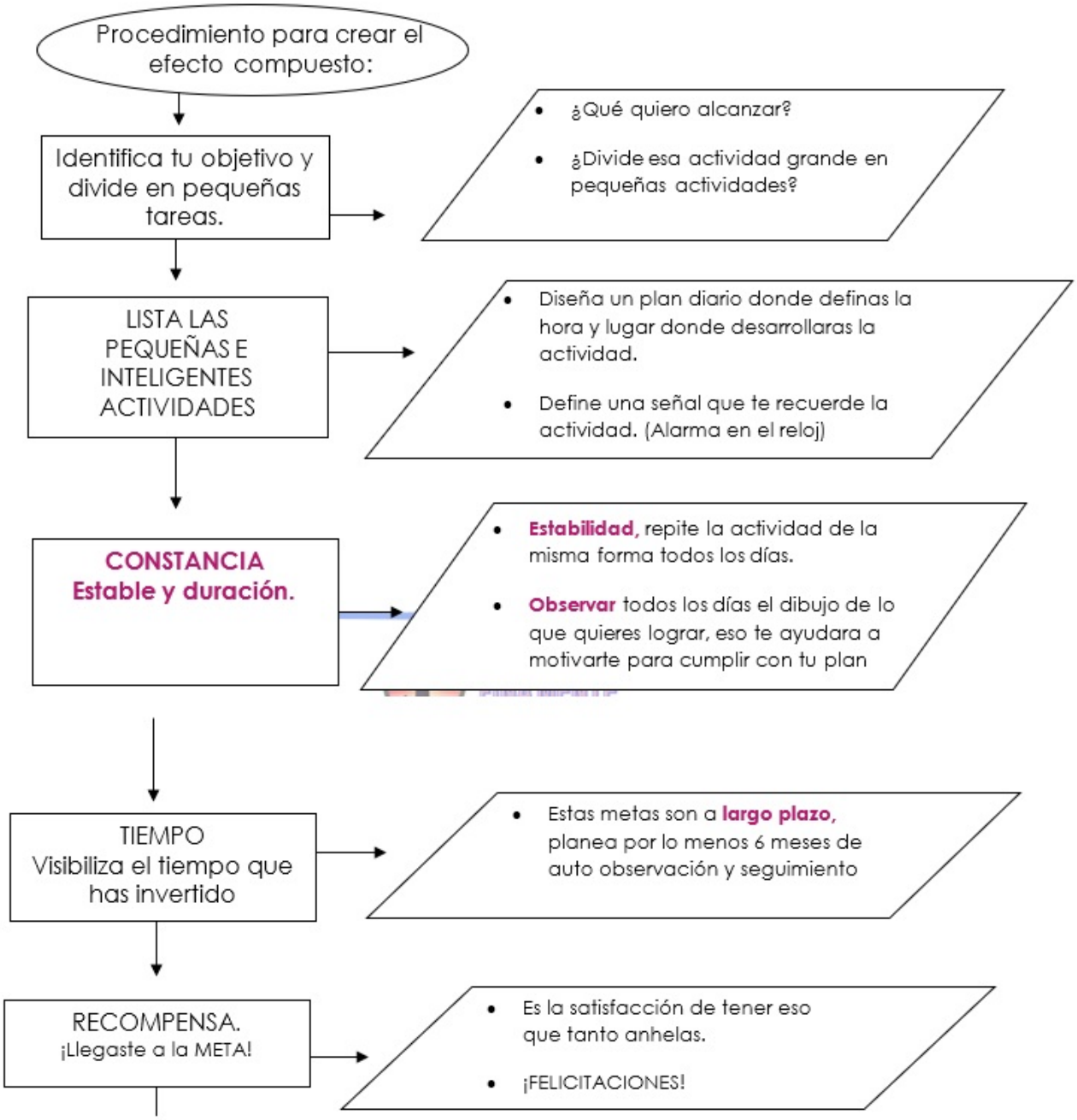
EXPLICACIÓN:



EFECTO COMPUESTO: Acciones que repetimos muchas veces y con el tiempo traen un gran beneficio.



Para saber cómo crear un hábito con los elementos que conforman el efecto compuesto sigue los siguientes pasos.



EJERCICIOS:

DESPLIEGA TU PROPIA EXPEDICIÓN

Completa el siguiente cuadro, con la historia de Lito y su sándwich de Pavo.

Situación	DESCRIBE SEGÚN LA HISTORIA DE ESTA SESIÓN
Objetivo de Lito y su hermana	
Actividad principal para alcanzar su objetivo	
Pequeñas actividades	* * *
Constancia Fueron estables en el producto que vendieron, para	"-Nos ha costado hacer que nuestros sánduches sean un negocio viable- le dijo un poco cansada Lima a su hermano.
tomar decisiones y ajustar.	-Es verdad- le respondió éste- pero recuerda que, *de ahora en adelante, todas las utilidades que tengamos van a convertirse en una entrada constante y muy pronto llegaremos a tener no sólo lo que invertimos, sino que lograremos más.*
Tiempo	
Resultado	

En grupo o de forma individual, resuelve las preguntas del procedimiento de toma de decisiones con la historia de Lito y Lima.

DELIMITAR:

Idea 1:

Conector:

Idea 2:

DESCRIBIR

Observe y recopile la información necesaria para resolver la pregunta formulada:

* Describe con tus palabras que información busco Lito y Lima:

_____

_____

_____

_____

* Organiza la información para identificar prioridades y posibles soluciones

_____

_____

_____

_____

* Describe cómo organizo la información Lito y Lima:

_____

_____

_____

_____

RELACIONAR:

Con la información organizada da respuesta a la idea 1 y la idea 2?

* Identifica las respuestas que dio Lito y Lima

_____

_____

_____

_____

Evalúa los escenarios y consecuencias posibles de cada idea:

* Describe las relaciones que encontró Lito y Lima para evaluar lo bueno y lo malo de cada una de las opciones

_____

_____

_____

_____

ANALIZAR:

• Analiza y describe con tus palabras que tuvo en cuenta Lito y Lima para decidir

_____

_____

_____

_____

• Evalúa la decisión. Finalmente Lito y Lima quedaron contentos con su decisión, argumenta tu respuesta

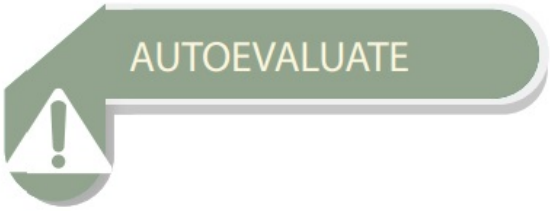
_____

_____

_____

_____

EVALUACIÓN:



Desarrolla una postura crítica y objetiva, tratando de evaluar cómo estuvo tu aprendizaje. Comparte con tus compañeros y tu profesor.

Enunciado *(indicadores de resultado)*	¡Lo hice súper bien!	Lo hice bien.	La próxima vez lo haré mejor.
Comprendí qué es auto observarse.			
Identifiqué cuáles son los diferentes pasos para crear una actividad con los beneficios del efecto compuesto.			
Identifiqué cuales son los beneficios de crear actividades inteligentes a largo plazo			
Participé activamente en las actividades.			
Respeté los aportes de mis compañeros durante la sesión.			

¡Ahora sabes lo importante qué son las actividades a largo plazo, gracias al efecto compuesto y la auto observación!

BIBLIOGRAFÍA: