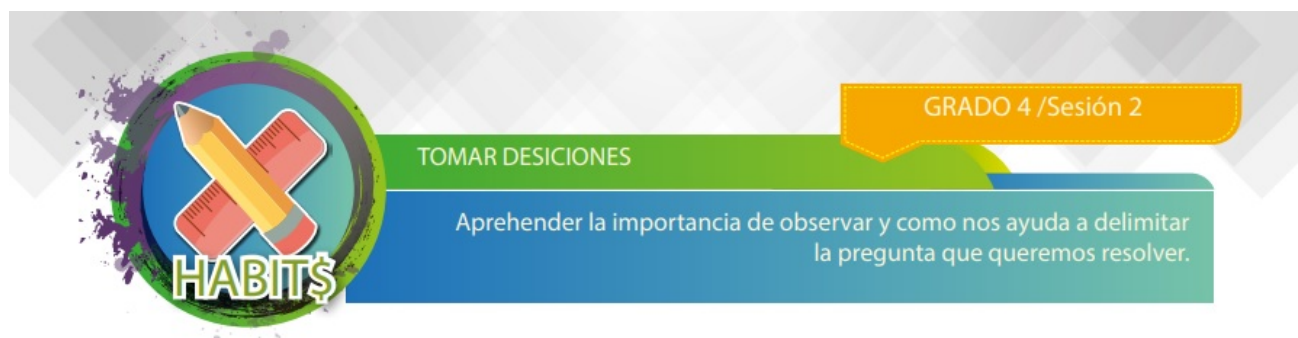


PROPÓSITO:**MOTIVACIÓN:****ASÍ LO HACEN LOS EXPERTOS****UN PLAN DE ACCIÓN Y CONTROL**

A Martina le encanta bailar y jugar con sus muñecas. En pocos días cumplirá años y como todos los años su mamá y su abuelita le harán una fiesta con su familia.

Martina le ha expresado a su mamá que quisiera comprarse algo especial, por eso le pidió el favor de que le dijera a los invitados a la fiesta que en vez de regalos le dieran dinero, su mamá accedió y realizó la solicitud.

Llegó el día de la fiesta, y cuando ésta terminó Martina abrió los sobres que recibió y contó el dinero, en total le habían regalado \$480.000, estaba feliz, no se imaginaba obtener dicha suma.

Martina tenía un plan y una lista de deseos bastante larga, entre las cosas en las que le gustaría invertir su dinero estaba:

- -Barbie con vestido que cambia de color al contacto con el agua.
- -Tenis que se convierten en patines.
- -Clases de baile virtuales.
- -Accesorios para Barbie (vestidos, zapatos, mascotas).

Con lista en mano, Martina y su mamá se fueron al centro comercial a buscar las cosas que a Martina le interesaban. Tan pronto llegaron, se toparon con un almacén en donde vendían toda clase de cosas originales para decorar el hogar, Martina le dijo a su mamá que entraran a observar lo que había. Como Martina consideraba que tenía dinero suficiente, compró una lámpara que cambiaba de color para su mesa de noche, estrellas que alumbran en la oscuridad para decorar el techo y cojines con brazos para no sentirse tan solita en su cama; también pensó en su amiga Juliana y le compró una manta.

Después pasaron a la juguetería, allí Martina encontró:

- -Barbie con vestido que cambia de color: \$130.000
- -Tenis que se convierten en patines: \$170.000
- -Accesorios para Barbie:
- Vestidos x 3: 70.000
- Accesorios: 55.000

- Set peluquería: 99.000
- Set veterinaria: 108.000

Martina tomó inmediatamente un carrito de compras y en él depositó los tenis, el set de peluquería y el set de veterinaria, antes de dirigirse a la caja le pidió a su mamá que le ayudara a sumar los productos, ella le dijo que lo que llevaba en el carrito sumaba: \$377.000, pero Martina no recordaba que en la tienda de decoración había gastado \$175.000, es decir, sólo disponía de \$305.000, así las cosas, Martina debía tomar una decisión, pues no podía llevar todos los productos.

Martina se sintió triste, pues por no haber calculado sus gastos, de acuerdo con el presupuesto que tenía y haber realizado compras que no estaban contempladas, no podía llevar las cosas que había planeado, se preguntó:

¿Cuál puede ser la mejor decisión para no seguir malgastando el dinero y cumplir con mis objetivos de compra?

Martina le pidió ayuda a su mamá y ella le recomendó que llevara un solo juguete, el que más le gustara y que la plata que le sobrara la ahorrara para comprar otra de las cosas que quería más adelante. A Martina le pareció una buena idea, y aunque la decisión era difícil de tomar decidió llevar los tenis.

Cuando llegaron a casa la mamá de Martina la invitó a conversar, le dijo que la experiencia del centro comercial debía servirle para tomar mejores decisiones en el futuro, pues cada decisión que tomamos tiene una consecuencia, en el caso de ella, haber hecho un gasto no presupuestado la llevó a disminuir su patrimonio, y, en consecuencia, descompletar el dinero que tenía previsto para comprar lo que había planeado.

Haciendo referencia a lo que estaba aprendiendo en el colegio, la mamá de Martina le explicó como el costo de oportunidad se refiere al costo de la alternativa a la que renunciamos cuando tomamos una determinada decisión, ella renunció, sin pensarlo y analizarlo a los juguetes de la lista cuando decidió comprar los productos del almacén de decoración; de la misma manera que renunció a los accesorios de la Barbie cuando decidió comprar los tenis y ahorrar el dinero sobrante. También le explicó cómo la situación la invitaba a realizar una actividad muy importante para su vida: ahorrar para incrementar sus recursos y así poder adquirir nuevos servicios o productos, como por ejemplo las clases de baile.

EXPLICACIÓN:



APROVISIONATE

Todas las personas aspiramos a mejorar nuestras circunstancias con un deseo que pocas veces nos abandona; casi una obstinación. Siempre, sin importar en qué punto nos encontremos o qué tan buenas, agradables, confortables, y hasta codiciables, lleguen a ser nuestras circunstancias, nos dejamos fascinar por la idea de que hay otro punto más allá al que, con un poco de esfuerzo, podremos llegar. ¡Y de ahí al siguiente

LA PLANEACIÓN es un proceso organizado y sistemático que nos permite alcanzar un objetivo. La planeación es una guía que construimos para encaminar los esfuerzos y las actividades que alcanzarán las metas y los objetivos deseados.

Los elementos básicos de una planeación son:

1. **Objetivo.** ¿Qué quiero hacer?
2. **Tiempo:** ¿Cuándo proyecto alcanzar el objetivo ?
3. **Recursos:** ¿Cuánto dinero, tiempo y materiales necesito para alcanzar el objetivo?
4. **Procesos:** ¿Quién y cuáles actividades debo desarrollar para alcanzar el objetivo ?
5. **Evaluación.** ¿Cómo saber si estoy alcanzando el objetivo?

Suele decirse que la inteligencia es la capacidad de resolver problemas teóricos o prácticos, aprovechando la información y aprendiendo de la experiencia. Los problemas prácticos de la cotidianidad, son un poco más difíciles de resolver, pues se mezclan ideas, emociones, intereses, expectativas, etc. Por ejemplo en la historia, Martina había trabajado en un gran plan para conseguir unos juguetes que deseaba, lo organizo muy bien, pero no todos logro controlar el impulso y en el ultimo momento compro un articulo no planeado y eso cambio sus planes.

Los seres humanos nos diferenciamos de los animales, en la capacidad que tenemos para transformar nuestra realidad con esfuerzo y disciplina, la planeación es una herramienta poderosa para plantearnos una meta y comenzar a caminar para alcanzarla.

Revisemos la historia de la sesión anterior:

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 deberíamos 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 hacer 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 esos días. Por eso decidieron contratar a la amiga de Lima únicamente los viernes. Con ajustes iniciales 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- respondió le 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! y pensándolo bien, también conseguimos darle empleo a mi amiga que lo necesitan. - dijo emocionada Lima-

OBJETIVO: Coloquemos cerca de la pista que hay en el parque, un carrito para vender sánduches de pavo y bebidas frías.

TIEMPOS: Si vendemos 20 sandwiches cada fin de semana, en casi 3 meses recuperaríamos la inversión y después de eso deberíamos un ingreso para nuestros objetivos financieros.

RECURSOS: 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.

ACTIVIDADES: 1. Comprar ingredientes para los sandwiches y bebidas. 2. Alistar los sandwiches antes de abrir el carrito de ventas. 3. Vender los sandwiches los fines de semana. 4. Alistar los sandwiches para que la amiga de Lima venda los Miércoles , Jueves y viernes . 5. Llevar el registro de ventas y gastos.

EVALUACIÓN: 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 hacer 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 esos días. Por eso decidieron contratar a la amiga de Lima únicamente los viernes. Con ajustes iniciales el negocio empezó a despegar.

Observa el siguiente video [Lo importante de planear](#)



A lo largo de la sesión vas a encontrar palabras claves que te ayudaran a desarrollar la competencia, memoriza y consúltalas las veces que sea necesario, las definiciones son tomadas del diccionario de la Real Academia de La Lengua Española.

Necesitas saber qué es...

AHORRAR: Reservar una parte de los ingresos, de la mesada para necesidades futuras. **Ejemplo,** - 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 pesos que me regalaron en Navidad, pero pienso gastarlos cuando entre al equipo de patinaje, comprare el kit de casco y rodilleras- contestó ella.

GANANCIAS: Utilidad que resulta de un trato o de vender un bien o servicio. **Ejemplo,** -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.

GASTOS: Emplear el dinero o el tiempo en algo. **Ejemplo,** - Carrito \$200.000 y ingredientes \$4.000 por cada sanduche - Tiempo de preparación y tiempo dedicado a venderlos.

INVERTIR: Emplear una cantidad de dinero o tiempo en un proyecto para recibir ganancias. **Ejemplo,** - 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. Ya hice los cálculos y nos costará alrededor de 200 mil pesos- Si vendemos 20 sandwiches cada fin de semana, en casi 3 meses recuperaríamos la inversión y después de eso deberíamos un ingreso para nuestros objetivos financieros.

VENDER: Entregar a otra persona por un precio convenido, un producto o un servicio. **Ejemplo,** - \$5.000 cinco mil pesos cada sanduche.

PRESUPUESTO: Cálculo anticipado de un proyecto. **Ejemplo,** -Si vendemos 20 sandwiches cada fin de semana, en casi 3 meses recuperaríamos la inversión y después de eso deberíamos un ingreso para nuestros objetivos financieros. Si vendemos a \$ 5.000 cinco mil pesos cada sanduche, obtenemos una ganancia de \$1.000 mil pesos por cada sanduche.

EJERCICIOS:



DESAFÍOS DE PRUEBA

Vuelve a leer la historia de Martina, marca con una V los pasos que si realizo y con una F los pasos que no utilizo en la toma de decisiones informada.

1. Identificación del problema o dilema a resolver.

2. Recopilación de información útil relativa a dicho problema.

3. Identificación de prioridades y alternativas posibles.

4. Evaluación de escenarios y consecuencias posibles.

5. Decisión y evaluación de los resultados.

Lee nuevamente la historia de Martina y completa la siguiente tabla:

Situación de la historia	PLANEACIÓN			
	Objetivos	Actividades	Metas	Resultados
	😊			
		😊		
			😊	
				😊

EVALUACIÓN:

COMPARTE TUS HALLAZGOS:

¿Conoces historias similares a la de Martina ? Comparte con tus compañeros

Describe con tus palabras, que te deja la importancia de realizar un plan y evaluarlo constantemente para tomar mejores decisiones.

¿Recuerda si alguna vez te has comprometido con un plan de ahorro, que sucedió? Comparte.

BIBLIOGRAFÍA:

