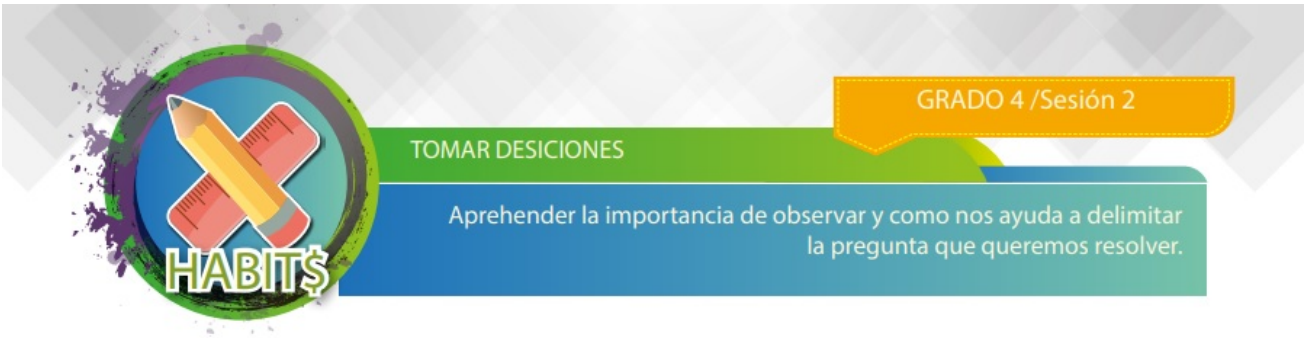
PROPÓSITO:



MOTIVACIÓN:



Miguel es un niño emprendedor, ha seguido el ejemplo de su mamá que es una excelente rebuscadora, como todos la llaman en el barrio.

Miguel, desde que cumplió los 5 años ha vendido varios productos: paletas, gomitas, galletas...ahora que tiene 10 ha decidido cambiar de producto. Ha pensado en las siguientes alternativas:

- -Stickers
- -Slime
- -Lapiceros y marcadores

Miguel le pidió a su mamá que lo llevara al centro para comprar los productos en las distribuidoras de juguetes, estando allá le mostraron los que tenían disponibles y su valor por unidad, media docena y docena. Estos fueron los productos que a Miguel le llamaron la atención:

Producto	Valor unidad	Valor media docena	Valor docena
Stickers	1.500	7.200	12.000
Slime	3.500	18.000	30.000
Figuras de personajes tipo lego	4.200	22.800	40.000

Luego de que Miguel hizo una revisión rápida de los datos que le dieron en la distribuidora, se quedó observando los productos, los cuales eran muy llamativos, los slime brillaban en la oscuridad o tenían por dentro figuras de animales, y las figuras de personajes, además de ser muy variadas (incluían a todos los súper héroes de las películas), tenían la respectiva historia de cada personaje y estaban de muy buena calidad.

Miguel estaba muy emocionado, antes de realizar la compra su mamá le preguntó: ¿Crees que los productos que vas a llevar se vendan con facilidad y te dejen un buen porcentaje de ganancia? A lo que Miguel le respondió: si mamá, están muy bonitos y divertidos. Entonces sin pensarlo muy bien realizó la compra: media docena de slimes y una docena de figuras de personajes. El dinero que llevaba no le alcanzó para comprar stickers. Cuando llegó a su casa sacó lo que había comprado y se preguntó:

¿Habré invertido adecuadamente mi dinero de acuerdo con la ganancia que obtendré?

Miguel le pidió el favor a su mamá de que le ayudara a responder su pregunta, entonces ella le dijo que realiza el ejercicio de calcular, con base en el valor unitario de los productos que compró, cuál sería su precio de venta.

Miguel atendió la instrucción de su mamá, y luego de que juntos realizaran el ejercicio se dio cuenta de lo siguiente:

- -Como compró una docena de figuras de súper héroes el porcentaje de ganancia de cada una es superior al 40%, pero el juguete no será apetecido por las niñas del colegio, que son mayoría.
- -Como compró media docena de slime, el porcentaje de ganancia es del 30% y puede tener más demanda que las figuras porque es dirigido a niños y niñas por igual.
- -Los stickers, de acuerdo con el precio que le dieron, tienen un porcentaje de ganancia del 80% y tienen mucha salida, pues los niños y las niñas los utilizan para decorar sus cuadernos, hacer las tareas, entre otras cosas.

Con este análisis Miguel se dio cuenta de que se apresuró con la decisión que tomó a la hora de invertir su dinero, pues se dejó deslumbrar por las características de las figuras de súper héroes y por sus preferencias, más no por las de sus clientes. Cuando se lo contó a su mamá ella le expresó que lo que había ocurrido durante el transcurso del día era una excelente experiencia para desarrollar su emprendimiento y que el análisis que realizó posterior a la compra debió hacerlo antes. De igual manera, le explicó que cuando tomó la decisión de invertir su dinero del modo en que lo hizo, renunció a la posibilidad de vender más rápido sus productos, por ejemplo.

Como ves, el costo de oportunidad es un concepto que Miguel debió considerar previo a la compra de la mercancía, ya que este permite evaluar y cuantificar inversiones cuando hay varias alternativas y cuando los recursos son limitados.

EXPLICACIÓN:

APROVISIÓNATE

Lo que no se mide, no se puede mejorar. La evaluación, es el ultimo y el primer paso de toda planeación.



Evaluar implica determinar si las acciones que se han desarrollado cumplen con lo esperado. Ofrece la posibilidad de fortalecer y mejorar los aprendizajes, los objetivos o los propósitos de cualquier actividad.

Recordemos los pasos de una planeación:

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?

La evaluación es una actividad continua del plan, sus resultados permitirán ajustar cada uno de los pasos anteriores. El objetivo principal de la evaluación es retroalimentar, es decir los datos obtenidos deben aplicarse para mejorar el plan.



Revisemos la historia de Ivanna:

Ivanna sueña con conocer el mar, se imagina corriendo por la playa y haciendo castillos de arena. Sus papás le dijeron que harían todo lo posible para viajar a Cartagena en las próximas vacaciones.

Esa noche Ivanna se fue a la cama pensando y preguntándose **cómo podría ayudar a sus papás a cumplir con el propósito de ir de vacaciones a Cartagena**, entonces tomó una hoja de papel y un lápiz y empezó a escribir algunas ideas. Pensó en varias alternativas: ahorrar parte del dinero de la semana, hacerle los mandados a su abuelita, vender galletas y accesorios.

Con estas ideas en mente Ivanna empezó a revisar algunos aspectos sobre cada una de ellas, de modo que pudiera tomar una decisión precisa sobre las acciones que llevaría a cabo para recoger dinero para ir de viaje con sus padres.Escribió:

- -Usar el dinero que mi familia me regaló en mi primera comunión.
- -Ahorrar parte de la mesada: si los lunes, miércoles y jueves llevo lonchera al colegio en vez de comprar en la cafetería, cada semana puedo ahorrar nueve mil pesos.
- -Vender galletas: sólo puedo vender galletas los lunes y martes, pues sólo puedo prepararlas los domingos que es el único día en que mi mamá me puede ayudar y si se me quedan galletas sin vender, las puedo perder porque se van a poner duras.
- -Hacer mandados: a la abuelita sólo puedo hacerle los mandados los sábados, porque es el día en que voy a visitarla.
- -Vender accesorios: si hago accesorios como pulseras y cordones para sujetar las gafas o los tapabocas, no sólo le podré vender a mis compañeros del colegio, sino también a los vecinos y a los compañeros de trabajo de mi papá y mi mamá. Es un producto que no se daña y que puedo personalizar de acuerdo con el gusto de los clientes.

Con esta información en mente Ivanna les dijo a sus padres que ya sabía cómo los ayudaría a cumplir con el propósito de ir a conocer el mar: primero les dijo que podrían contar con el dinero que había recibido por su primera comunión, que ahorraría parte del dinero de la semana y que, además, para

incrementar sus recursos, vendería accesorios. Sus padres estuvieron muy contentos con la iniciativa, entonces le dijeron que al día siguiente irían a cotizar y comprar los materiales que necesitaría para hacerlos. También le explicaron que la primera inversión en materiales la harían ellos, es decir, le darían el dinero para comparar los primeros insumos, pero que de la ganancia que obtuviera al vender los accesorios que con estos hiciera, ella debería seguir comprando los demás. A Ivanna le pareció excelente la idea, hicieron las cuentas y se fueron de compras.

Luego de tener los materiales, Ivanna, junto con la ayuda de sus padres, calculó qué tanto material necesitaría para realizar las pulseras, los collares y los cordones sujetadores; también el precio de venta de cada producto y el porcentaje de ganancia. Posteriormente, planearon cuántos accesorios podría hacer a la semana si le dedicaba una hora diaria a la labor, siempre y cuando hubiera terminado sus tareas, y también, cuántos accesorios debería vender al mes si quería ahorrar mínimo 50 mil pesos durante dicho lapso de tiempo.

Ivanna estuvo muy juiciosa durante todo el fin de semana haciendo sus accesorios, a través de Whatsapp su mamá le ayudó a promocionarlos y prácticamente todo lo que hizo lo vendió al siguiente día entre los vecinos y amigos del colegio. Las ventas iban subiendo como espuma, Ivanna no lo podía creer, todos los días tenía nuevos pedidos, incluso tuvo que pedirle ayuda a su prima Carolina, porque sus manos ya no daban abasto.

Luego de tres semanas de estar vendiendo los accesorios, Ivanna, junto con otras 5 niñas de su salón, fueron invitadas al cine porque Luciana, su mejor amiga estaba de cumpleaños. Después de haber disfrutado de la película, Luciana le pidió a su mamá las dejara entrar al nuevo almacén que habían inaugurado en el centro comercial, la mamá accedió y les dijo a las niñas que las esperaría afuera del almacén. En él vendían esmaltes con escarcha, moñas y diademas de todos los colores, stickers para las uñas, monederos, borradores con olor de frutas, en fin, variedad de productos. Ivanna, al ver que sus amiguitas estaban deslumbradas con todo lo que veían, sacó de su billetera el dinero que había que le habían pagado por los accesorios que vendió durante la semana y las invitó a esmaltes, labiales, moñas de colores, marcadores…en fin, Ivanna quedó sin un peso.

Al día siguiente, la mamá de Ivanna llegó muy contenta de su trabajo, pues sus compañeras le habían encargado varios accesorios, Ivanna le dijo a su mamá que con los materiales que tenía no alcanzaba a hacerlos y que creía que la plata que tenía guardada tampoco le alcanzaba para comprar nuevos insumos. Su mamá se extrañó por la respuesta que su hija le dio y se sentó a conversar con ella, preguntándole lo que había sucedido. Ivanna le contó lo ocurrido en el centro comercial, y la satisfacción que le había producido invitar a sus amigas, sin embargo, también le confesó que luego de que pagó se sintió muy preocupada porque no imaginó que lo que sus amigas escogieron costaría tanto dinero.

Su mamá le explicó a Ivanna que, aunque la generosidad es una cualidad muy valiosa, con el dinero se debe ser cauteloso, ***especialmente cuando las decisiones tomadas a la ligera afectan nuestro presupuesto y en el caso de ella, su plan de ahorro****.* También le recordó que no se deben perder de vista las metas y que la única forma de alcanzarlas es haciendo un esfuerzo cada día, pues las sumas de ellos dan como resultado el alcance de los objetivos.

Ivanna se sintió arrepentida por haberse dejado llevar por un impulso sin medir las consecuencias, como quedarse sin insumos para elaborar los accesorios y hasta de pronto incumplirles a sus clientes. Su mamá le preguntó qué acción podía poner en práctica para subsanar lo ocurrido y a Ivanna se le ocurrió usar su patrimonio, es decir, usar parte del dinero que le regalaron en su primera comunión para comprar los materiales.Su mamá estuvo de acuerdo con la idea, además de recordarle que era necesario incrementar la producción de accesorios y, en consecuencia, las ventas, para volver a dejar su patrimonio intacto. Ivanna le agradeció a su mamá por sus recomendaciones y le pidió el favor de que le ayudara a controlar el dinero, su mamá aceptó el trato y se fueron a comprar los materiales.

OBJETIVO: Ayudar a sus papás a cumplir con el propósito de ir de vacaciones a Cartagena.

TIEMPO: No se especifica en la historia, dice próximas vacaciones. Es un objetivo a corto o mediano plazo.

RECURSOS: Ahorrar parte del dinero de la semana, tiempo libre para hacer mandados, comprar materiales para vender galletas y accesorios.

ACTIVIDADES:

- -Usar el dinero que mi familia me regaló en mi primera comunión.
- -Ahorrar parte de la mesada: si los lunes, miércoles y jueves llevo lonchera al colegio en vez de comprar en la cafetería, cada semana puedo ahorrar nueve mil pesos.
- -Vender galletas: sólo puedo vender galletas los lunes y martes, pues sólo puedo prepararlas los domingos que es el único día en que mi mamá me puede ayudar y si se me quedan galletas sin vender, las puedo perder porque se van a poner duras.
- -Hacer mandados: a la abuelita sólo puedo hacerle los mandados los sábados, porque es el día en que voy a visitarla.
- -Vender accesorios: si hago accesorios como pulseras y cordones para sujetar las gafas o los tapabocas, no sólo le podré vender a mis compañeros del colegio, sino también a los vecinos y a los compañeros de trabajo de mi papá y mi mamá. Es un producto que no se daña y que puedo personalizar de acuerdo con el gusto de los clientes.

EVALUACIÓN:

La idea de negocio de Ivanna fue un éxito total, las ventas iban subiendo como espuma, Ivanna no lo podía creer, todos los días tenía nuevos pedidos, incluso tuvo que pedirle ayuda a su prima Carolina, porque sus manos ya no daban abasto.

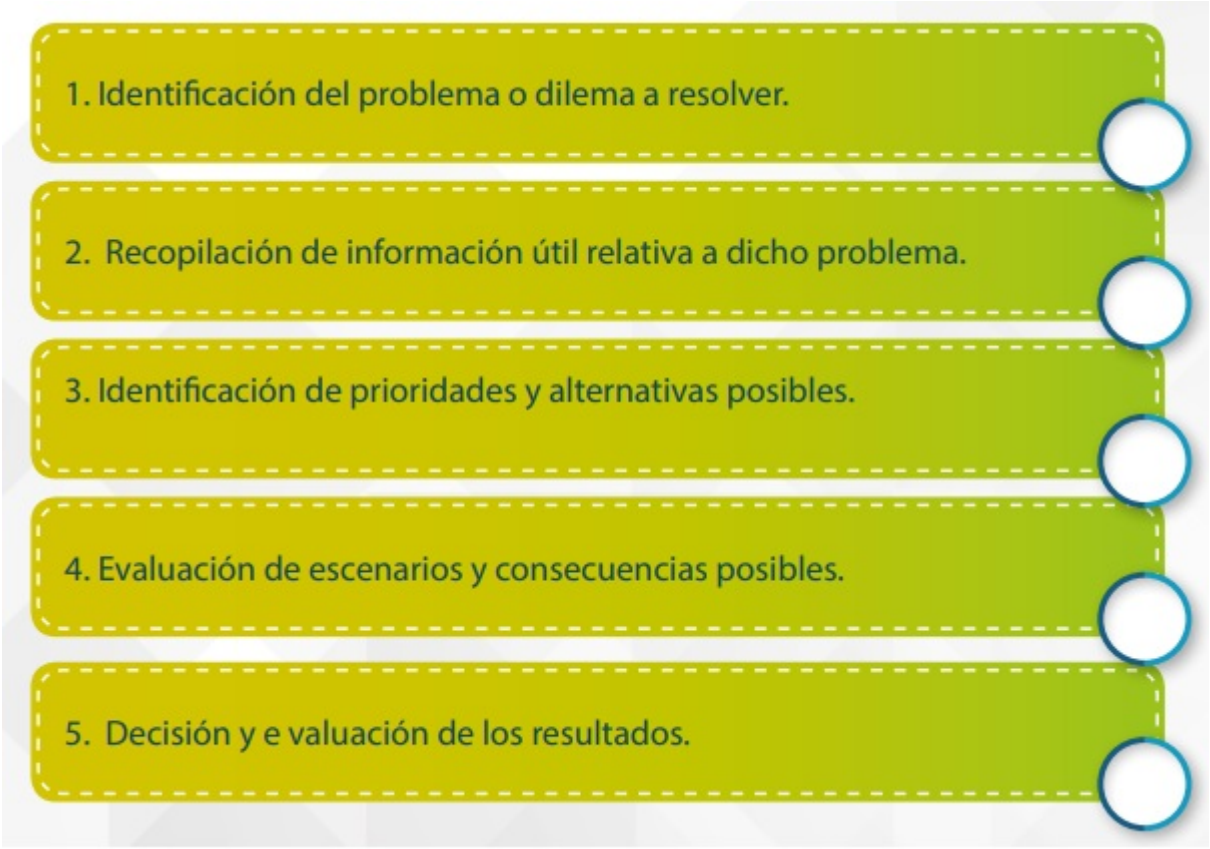
Sin embargo una decisión apresurada impacto negativamente del plan para viajar a Cartagena, "Ivanna se sintió arrepentida por haberse dejado llevar por un impulso sin medir las consecuencias, como quedarse sin insumos para elaborar los accesorios y hasta de pronto incumplirles a sus clientes. Su mamá le preguntó qué acción podía poner en práctica para subsanar lo ocurrido y a Ivanna se le ocurrió usar su patrimonio, es decir, usar parte del dinero que le regalaron en su primera comunión para comprar los materiales.Su mamá estuvo de acuerdo con la idea, además de recordarle que era necesario incrementar la producción de accesorios y, en consecuencia, las ventas, para volver a dejar su patrimonio intacto. Ivanna le agradeció a su mamá por sus recomendaciones y le pidió el favor de que le ayudara a controlar el dinero, su mamá aceptó el trato y se fueron a comprar los materiales".

La evaluación final le permitió a Ivanna, ajustar el procedimiento del control del dinero para encaminar sus acciones nuevamente y alcanzar su objetivo.

EJERCICIOS:



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



2. Vuelve a leer la historia de Miguel, identifica su plan

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? Recrea la historia y evalúa las decisiones de Miguel

_____

_____

_____

EVALUACIÓN:



COMPARTE TUS HALLAZGOS:

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

_____

_____

Describe con tus palabras, que te deja la importancia de observar con detalle la pregunta a resolver, para tomar mejores decisiones.

_____

_____

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

_____

_____

BIBLIOGRAFÍA: