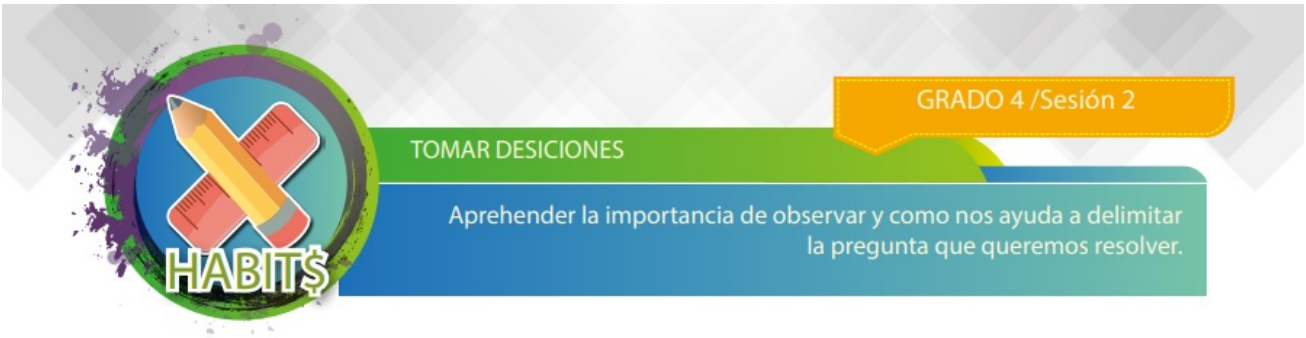
PROPÓSITO:



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:



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 el siguiente procedimiento

1. Revisa el objetivo

    - ¿Tus metas son razonables y medibles?
    - ¿Reflejan todo lo que quieres alcanzar en tu objetivo?

2. Revisa el tiempo transcurrido

    - ¿Las actividades que se han desarrollado, cumplen con el tiempo proyectado?
    - ¿Necesitas ajustar el tiempo?

3. Recursos

    - ¿Las recursos que estableciste en la planeación son suficientes?
    - ¿Necesitas ajustar los recursos?

4. Procesos

    - ¿Las actividades que se han desarrollado, permiten alcanzar el objetivo?
    - ¿Necesitas ajustar las actividades?

EJERCICIOS:



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

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 Miguel.:

_____

_____

_____

_____

* Organiza la información para identificar prioridades y posibles soluciones

_____

_____

_____

_____

* Describe cómo organizo la información Miguel:

_____

_____

_____

_____

RELACIONAR :

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

* Identifica las respuestas que dio Miguel.

_____

_____

_____

_____

Evalúa los escenarios y consecuencias posibles de cada idea:

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

_____

_____

_____

_____

ANALIZAR :

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

_____

_____

_____

_____

• Evalúa la decisión. Finalmente, Miguel. quedo contento 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 tomar evaluar un plan.			
Identifiqué cuáles son los diferentes pasos evaluar un plan.			
Identifiqué cuales son los beneficios de la evaluación en la toma de decisiones con información			
Participé activamente en las actividades.			
Respeté los aportes de mis compañeros durante la sesión.			

¡Ahora sabes lo importante qué es evaluar y planear para tomar buenas decisiones!

BIBLIOGRAFÍA: