PROPÓSITO:

MOTIVACIÓN:

ASÍ LO HACEN LOS EXPERTOS

UNA GRAN DECISIÓN EN JUEGO.

A Luisa María le encanta el básquet. Desde que tiene 6 años pertenece al equipo femenino de su colegio. Ha participado en varios torneos, y durante los últimos dos años forma parte del equipo infantil del municipio.

Hace 6 meses el entrenador les comentó a las integrantes del equipo que en el mes de noviembre se abrirían cupos para asistir a Bogotá a un evento que se estaría realizando con diferentes equipos del país y entrenadores reconocidos de todo el continente para impulsar el deporte en niños y jóvenes, pero que lastimosamente los auxilios que recibían no eran suficientes para llevar a todo el equipo, así que era necesario no sólo destacarse en los entrenamientos, sino también conseguir una cantidad de dinero específica para poder costear los traslados, el hospedaje y la alimentación durante la semana que duraba el evento.

Luisa María, muy ilusionada con ir a Bogotá se preguntó: ¿Qué acciones debo realizar para asistir a Bogotá en noviembre?

Como Luisa María ya había puesto en práctica el concepto de costo de oportunidad, también lo hizo con esta situación, así que escribió las alternativas que tenía para poder cumplir con su propósito.

Opción 1: además de seguir asistiendo a mis entrenamientos con la liga municipal, también participaré de los entrenamientos y competencias que se realizan en el colegio para tener mejor desempeño. Por otro lado, para conseguir el dinero de los viáticos puedo realizar una rifa, puede ser un aparato electrónico, que a todo el mundo le gusta y le es útil, además puedo conseguir sin tanto esfuerzo, mucho más dinero que vendiendo algún producto.

Opción 2: asistir a los entrenamientos con la liga municipal y participar de los entrenamientos y competencias que se realizan en el colegio para tener mejor desempeño. Para conseguir el dinero de los viáticos vender postres o comida por encargo los domingos.

Pensando en lo que les había dicho el entrenador sobre tener un buen desempeño deportivo y conseguir dinero para los viáticos, Luisa María decidió poner en práctica la opción 1, pues moría de ganas de ir a Bogotá, conocer a otras deportistas, expertos en el tema, viajar con sus compañeras, conocer la capital, en fin, eran muchas las razones que justificaban el poner en práctica dicha alternativa.

Muy emocionada, Luisa María se comprometió con la entrenadora del colegio para participar en los entrenamientos y competencias que se realizarían en las semanas siguientes, también habló con Andrés, su hermano, para que le prestara el dinero para comprar un reproductor de música para hacer la rifa y le pidió ayuda a su prima Maritza para mandar a imprimir las boletas.

Pasadas algunas semanas Luisa María se sintió un poco abrumada, no sólo había perdido dos evaluaciones de matemáticas y una de ciencias naturales, y había quedado mal con el profesor de dibujo en la entrega de un trabajo, sino que además se sentía muy cansada, tanto, que no estaba promocionando la rifa del reproductor de música como debía.

Esta situación llevó a Luisa María a reflexionar sobre cómo **el tiempo es el principal recurso que debemos aprender a utilizar,** por ejemplo, invirtiéndolo correctamente en las acciones que nos permitan cumplir con nuestros propósitos. Luisa María, habló con su mamá sobre el modo en que se sentía, y ella le explicó cómo el concepto de costo de oportunidad debía aplicarse considerando diversas áreas, especialmente cuando el recurso a invertir es el tiempo. La invitó a pensar, por ejemplo, en que:

- -Realizar una rifa puede ser riesgoso porque es posible que no se vendan todas las boletas y el dinero recogido sólo alcance para responderle al ganador.
- -Dedicar todo el tiempo al deporte puede llevarte al cansancio, y en consecuencia, bajar tu rendimiento físico.
- -Otra consecuencia de dedicar todo el tiempo al deporte, es que no dejas espacio para cumplir adecuadamente con tus otras responsabilidades, y así, bajar tu desempeño académico.

Con las observaciones que le hizo su mamá, Luisa María concluyó:

- -Que el concepto de costo de oportunidad, lo había aplicado mal, lo vio como una catapulta, es decir, todo lo que tenía que hacer era buscar tiempo y dinero para aprovechar la oportunidad que grandes entrenadores vieran su talento; pero no se dio cuenta que el tiempo es un recurso muy valioso y como todo recurso puede ser limitado o se puede agotar.
- -También concluyo, que cuando el principal recurso que se invierte es el tiempo, **la planeación** es la herramienta más importante para usarlo de forma adecuada y responsable.

EXPLICACIÓN:

APROVISIÓNATE

Los recursos normalmente son materiales, se consideran una fuente o suministro que al transformarlo se obtiene un beneficio de ellos, tienen tres características principales:

1. Tienen una utilidad
2. Su disponibilidad es limitada
3. Potencialmente se pueden agotar

El manejo adecuado de los recursos nos permitirá poner en marcha la estrategia para crecer financieramente organizados, es decir tener control y tranquilidad sobre las finanzas del día a día; pero también sentir que vamos por el camio correcto para desarrollar nuestro plan e ir alcanzando objetivos según nuestra edad y nuestros sueños.

Que tipo de recursos tenemos:

ACTIVOS PRODUCTIVOS: Recursos propios que ponen dinero en tu bolsillo. Normalmente se adquieren como inversión para aumentar tu patrimonio y crecer financieramente. *Ejemplo: Tienes una computadora con la cual digitas trabajos y cobras por cada hoja digitada.*

ACTIVOS NO PRODUCTIVOS: Recursos propios que NO ponen dinero en tu bolsillo. Normalmente se adquieren por necesidad o lujo. *Ejemplo: Tienes una patineta y la usas únicamente para jugar.*

PASIVOS PRODUCTIVOS: Los pasivos son recursos que aún no son tuyos porque tienen deuda, es decir alguien te presto para adquirirlos, son productivos cuando te generan ingresos y con ese ingreso abonas a la deuda. Normalmente se adquiere la deuda para apalancar tu crecimiento financiero.

Ejemplo: Adquieres una consola de video juego y la alquilas por horas, con ese dinero abonas al crédito.

PASIVOS NO PRODUCTIVOS: Los pasivos son recursos que aún no son tuyos porque tienen deuda, es decir alguien te presto para adquirirlos, NO son productivos no te generan ingresos y debes poner de tu dinero para pagar la deuda. Normalmente se adquiere a deuda por necesidad o por lujo. *Ejemplo: Adquieres una consola de video juego y de tu mesada mensual abonas a la deuda.*

Tus ingresos de dinero, tu tiempo, tus habilidades y conocimientos también son recursos que puedes utilizar para cumplir tu planeación financiera o para adquirir activos y pasivos, normalmente el concepto de costo de oportunidad se utiliza mucho al invertir, es decir debes entender el costo que tendrá la opción que rechazamos por llevar nuestro dinero (o nuestro tiempo) a dónde lo llevamos.

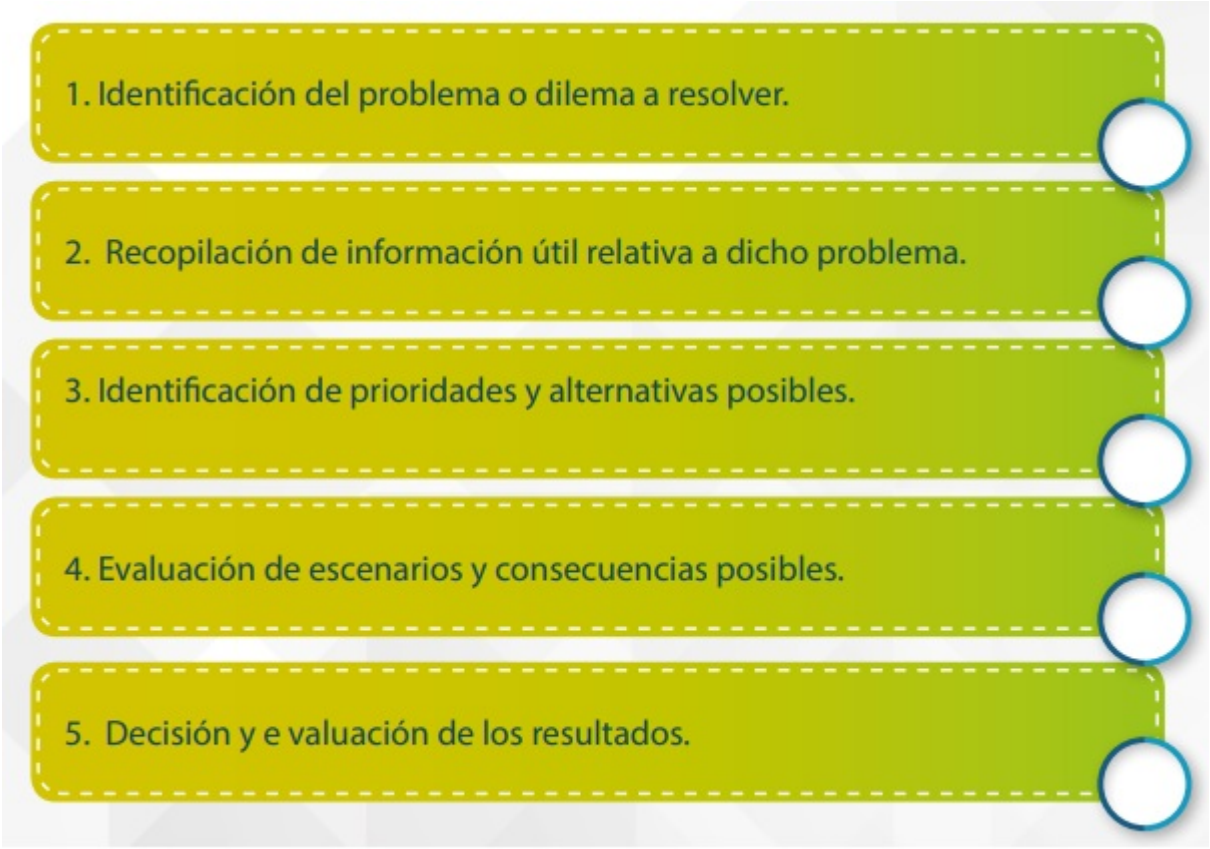
Invertir es la estrategia donde colocas tus recursos con el propósito de aumentar tu patrimonio y tu flujo de dinero, la inversión y el ahorro organizado nos ayuda alcanzar objetivos, es un crecimiento financiero con seguridad y tranquilidad. Existen muchas formas de inversión, por ejemplo, cuando compramos un insumo y lo vendemos más caro, también puedes alquilar tus activos, por ejemplo, tu patineta y recibes una ganancia, crear un emprendimiento con varios amigos.

Observa el siguiente video Activos o pasivos

EJERCICIOS:

DESAFÍOS DE PRUEBA

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



Analicemos la historia de Luisa María y señala cuando realizo planeación, manejo de recursos e invertir:

Situaciones de la historia	TOMA DE DECISIONES		
	PLANEAR	MANEJAR RECURSOS	INVERTIR
	☺		
		☺	
		☺	
			☺

EVALUACIÓN:

COMPARTE TUS HALLAZGOS: _____

¿Conoces historias similares a las de Luisa María? Comparte con tus compañeros

_____

_____

Describe con tus palabras que te deja la importancia de aprender a manejar los recursos.

_____

_____

¿Recuerda si alguna vez has realizado una planeación sobre como utilizar tus recursos? Comparte.

_____

_____

BIBLIOGRAFÍA: