PROPÓSITO:

MOTIVACIÓN:



ASÍ LO HACEN LOS EXPERTOS

Flujo de cada

Quince días después de haber pensado en el presupuesto, los niños se reunieron nuevamente para analizar posibles ventas, Federico les preguntó a sus compañeros cómo les había ido con la divulgación de la idea de negocio entre sus familiares y amigos, entonces cada uno respondió:

Jerónimo: Doña Clemencia, una vecina, le envió un mensaje a mi mamá diciéndole que tiene una chaqueta talla 4 y un pantalón talla 3 de niño, yo vi las fotos y son de muy buena marca, además que están como nuevos. Me dijo que me vende las dos prendas en 30.000 y que me encima un par de zapatos de bebé que nunca utilizó.

Lucía: mi mamá me regaló un disfraz de princesa que mi hermanita ya no usa y una prima me regaló 6 bodies para bebé. Claudia, una buena amiga de mi mamá, tiene camisas manga larga para niña talla 4 y 8, cada una me la deja en 10.000; también tiene 5 camisetas estampadas, me dice que me las da en 4.000.

Elena: Finalmente fui donde mi tía Marcela, tiene mucha ropa de bebé, me dice que escojamos, que tiene varias cosas que nos puede regalar, más tarde les muestro las fotos.

También me mostró los juguetes, por ejemplo tiene un libro en tela sobre los medios de transporte y cuando uno oprime un botoncito hace el sonido del carro, de la moto…etc. Que ese me lo deja en 15.000 también tiene unas tarjetas para estimular a los bebés, esa me las da en 18.000

Por último, Federico dijo: yo conversé con algunas vecinas que tienen niños pequeños y me dijeron que estaban interesadas en las cosas, que les enviara fotos de lo que tenemos disponible con los respectivos precios. Entonces pásenme a través de Whatsapp las fotos que tienen, pongámosle precio a cada producto y este fin de semana me encargo de compartirlas con los potenciales clientes.

El domingo en la noche Federico les informó a sus compañeros:

Jerónimo, compra la chaqueta y el pantalón que te ofreció Doña Clemencia, pues Doña Nelsy, mi vecina los necesita.

Lucía, de los 6 bodies que te regaló tu tía, dos (2) los necesita la señora Olga Ortega y otros dos (2) los quiere comprar la señora Patricia Bermúdez. También necesitamos tres (3) de las camisetas estampadas, cómpralas por favor.

Elena, compra el libro de tela, un compañero del trabajo de mi mamá lo quiere para su bebé.

Luego de ello Federico tomó nota:

Producto	**Valor compra**	**Valor venta**	**Ganancia**
Chaqueta talla 3 niño	15.000	20.000	5.000
Pantalón talla 4 niño	15.000	20.000	5.000
Body bebé	0	16.000	16.000
Camisetas estampadas	12.000	20.000	8.000
Libro de tela	15.000	18.000	3.000

Total	$57.000	$94.000	$37.000

Posteriormente, cuando se volvió a ver con sus compañeros les informó:

Les cuento que durante esta semana, de los 100.000 que entre los cuatro (4) habíamos recogido, nos hemos gastado 57.000 para realizar las compras y vendimos 94.000, es decir, tuvimos una ganancia de 37.000. Antes de que Federico terminara su explicación, Jerónimo lo interrumpió y le dijo: ¡uy Fede!,pero yo gasté más, sino que se me pasó decirte…Doña Clemencia me mostró un saco en hilo que le trajeron de Estados Unidos que nunca le puso al bebé porque le quedó pequeño, tiene hasta las etiquetas…yo se lo compré de una, me lo dejó en 20.

Luego intervino Lucía: Fede yo sólo compré lo que me dijiste, si me pareció que debí comprar las otras camisetas que quedaron porque estaban muy bonitas y muy baratas, pero hasta que tu no me autorices no incurro en otros gastos. Yo pienso que es mejor comprar cuando tengamos la venta asegurada. Entonces Elena refutó: no, tampoco perder oportunidades, yo pienso que también debemos tener inventario, nos llaman a pedir algo y no tenemos nada, si las camisetas estaban bonitas y baratas, debiste haberlas comprado Lucía, a lo mejor vuelves donde la señora y ya las regaló o vendió a otra persona. Yo si creo Fede que de esa plata que tenemos debemos sacar un porcentaje para invertir…si la gente no ve que tenemos cosas para ofrecer pues no se va a animar a comprar, y que pena que piensen que somos unos chichipatos.

Finalmente, Federico les dijo: realicemos una reunión con la profesora, pidámosle que nos oriente sobre cómo invertir el dinero, pues me preocupa que compremos cosas que no se vendan, pero también no tener que vender. Revisémoslo con ella a ver qué nos recomienda.

Imprevistos

Luego de 6 semanas de estar realizando las labores propias de su emprendimiento, de acuerdo con las indicaciones de la profesora Gloria y por supuesto, con base en que les indicaba su intuición, los niños decidieron continuar invirtiendo en otros productos, y por fortuna, no sólo personas cercanas, sino de municipios aledaños también decidieron comprarles.

Como hubo varios pedidos, Elena encontró a una familia que tenía muchas cosas por regalar y vender, el problema es que se encontraban un poco distantes del barrio donde ella vivía, razón por la cual tuvo que pedirle el favor a una de sus tías que la acompañara a recoger la mercancía; aunque Elena dudó en desplazarse hasta el punto de encuentro y gastar dinero en transporte, finalmente consideró que más que un gasto era una inversión.

Por otro lado, Jerónimo recibió dos solicitudes de pedido, uno de Zipaquirá y otro de Chiquinquirá, él se emocionó mucho porque nunca antes personas de otras ciudades se habían interesado en su emprendimiento, así que sin pensarlo dos veces tomó el pedido e hizo el envío de la mercancía. En total se gastó 22.000 pesos en el envío; aunque no era un valor adicional que hubiera considerado previamente, Jerónimo pensó que era un gasto en el que había que incurrir si querían seguir creciendo.

El día que habían acordado, el equipo se reunió a revisar su presupuesto. Luego de que cada uno hizo su reporte de ventas y entregó el dinero correspondiente, Elena y Jerónimo intervinieron:

Compañeros, dijo Elena, se me pasó confirmarles que hace unos 10 días, gasté 12.000 pesos en transporte porque tuve que ir en taxi con mi tía a recoger una mercancía en otro barrio.

Después Jerónimo agregó, yo también incurrí en otro gasto, ¿recuerdan que les conté que una señora de Chiquinquirá y otra de Zipaquirá nos contactaron? Pues ese día pagué 22.000 pesos por concepto de envío.

Cuando Federico escuchó a sus compañeros, empezó a desesperarse, las cuentas no le daban y esos 34.000 pesos que sus compañeros habían gastado no estaban contemplados en el presupuesto. Especialmente se sintió muy ofendido porque no le avisaron antes de incurrir en nuevos gastos; también sintió rabia consigo mismos por no haber incluido imprevistos dentro del presupuesto.

Mientras Jerónimo trababa de calmar a Federico explicándole que ese tipo de experiencias son las que les permitirían aprender y manejar mejor el negocio, Lucía no hacía sino recalcarles a sus compañeros que ella se los había dicho, que eso de comprar a la ligera no debía ser, que ir gastando plata sin preguntar era una falta de respeto, que eso pasaba por no ser cautelosos, etc.

Por otro lado, Elena mencionaba: pero de qué se preocupan, plata tenemos, entonces si nos surge un imprevisto pues lo podemos atender, peor fuera que estuviéramos en rojo, con todo el trabajo que hemos hecho, ¿o es así Fede?, preguntó. Si nos van a comprar y no estamos cerca de quien nos provee la mercancía, pues nos toca ir, no podemos quedarles mal a los clientes.

Federico, un poco desconcertado, pero más calmado, convocó a sus compañeros a pensar en el modo en que podrían mejorar los procedimientos que estaban llevando a cabo, les recalcó que si querían que su emprendimiento fuera productivo pues debían ser muy organizados y prever situaciones como las ocurridas. Elena, dijo, por supuesto que tenemos dinero, pero para que un negocio prospere y deje utilidad hay que ser cuidadoso en los detalles.

De igual forma, siempre hay que incluir imprevisto de dinero y tiempo, por ejemplo, tu invertiste tiempo en ir a recoger la mercancía, llegar a tu casa, clasificarla, etiquetarla.

Eso si es verdad, dijo Elena, ese día estuve tooooda la tarde haciendo lo que dices.

También muchachos, me parce que debieron comunicarse con el resto del equipo antes de incurrir en los gastos, recordemos que el trabajo en equipo consiste en comunicarnos bien. Acordemos que siempre que se presente una situación que se salga de lo común es importante reunirse y hablar.

Los niños estuvieron de acuerdo con Federico, se sentaron a calcular otros valores que no habían contemplado y responsabilidades que habían descuidado, pues todos se habían concentrado en vender. De este modo empezaron a analizar algunas acciones de las que debían estar atentos, todo con el propósito de mejorar.

EXPLICACIÓN:



Flujo de caja: Nos permite detallar y llevar control del dinero día a día. La utilidad del flujo de caja es visualizar que día del mes o de la semana ingresa y sale el dinero.

Sistema de sobres para manejar el flujo de caja: Es un método muy sencillo para clasificar tus gastos, separar muy bien tu ahorro y llevar un detalle de lo que gastas. También lo puedes hacer en una hoja de cálculo o en el celular, lo importante es categorizar muy bien tus gastos y ser estricticos en el reporte.

1.Realiza un presupuesto de gastos mensuales
2.Elige las categorías que vas a utilizar los sobres. (Ejemplo ropa, comida, transporte, entretenimiento, ahorro)

3.Determina cuanto vas a gastar en cada categoría (Ejemplo Ahorro $ 50.000, transporte $ 30.000, cine $ 50.000)
4.Etiqueta los sobres.
5.Reparte el dinero en los sobres.
6.Utiliza el dinero exclusivamente para lo que está destinado, si se acaba el dinero del sobre quiere decir que se acaba el gasto. Evita pedir prestado. (Ejemplo si ya gastaste los $ 50.000 del cine, no toques el sobre del ahorro, debes esperar a tener nuevo dinero)
7.Lleva un detalle en cada sobre que te permite ver en que gastaste el dinero, puede ser los recibos o tu mismo lo puedes registrador.



EXPEDICCIONARIO

ARCA DE LA SABIDURIA: 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 ...

Planear por categorías: Ordenar, disponer, organizar nuestros ingresos según nuestros planes financieros. *Ejemplo: Estableces que dinero utilizaras al mes en transporte, comida, entretenimiento (Cine y juegos) y ahorro.*

Gastos hormiga: Son gastos pequeños que hacemos con bastante frecuencia, normalmente no son indispensables y pueden afectar nuestro presupuesto. *Ejemplo: Todas las tardes gastas $ 5.000 jugando videojuegos.*

Costo de oportunidad: Es la mejor opción que rechazamos por llevar nuestro dinero o nuestro tiempo a donde lo llevamos. El costo de oportunidad es muy útil a la hora de tomar decisiones relacionadas con gasto o inversión. *Ejemplo: Decide no gastar mas dinero en videojuegos para ahorrar y comprarte un celular.*

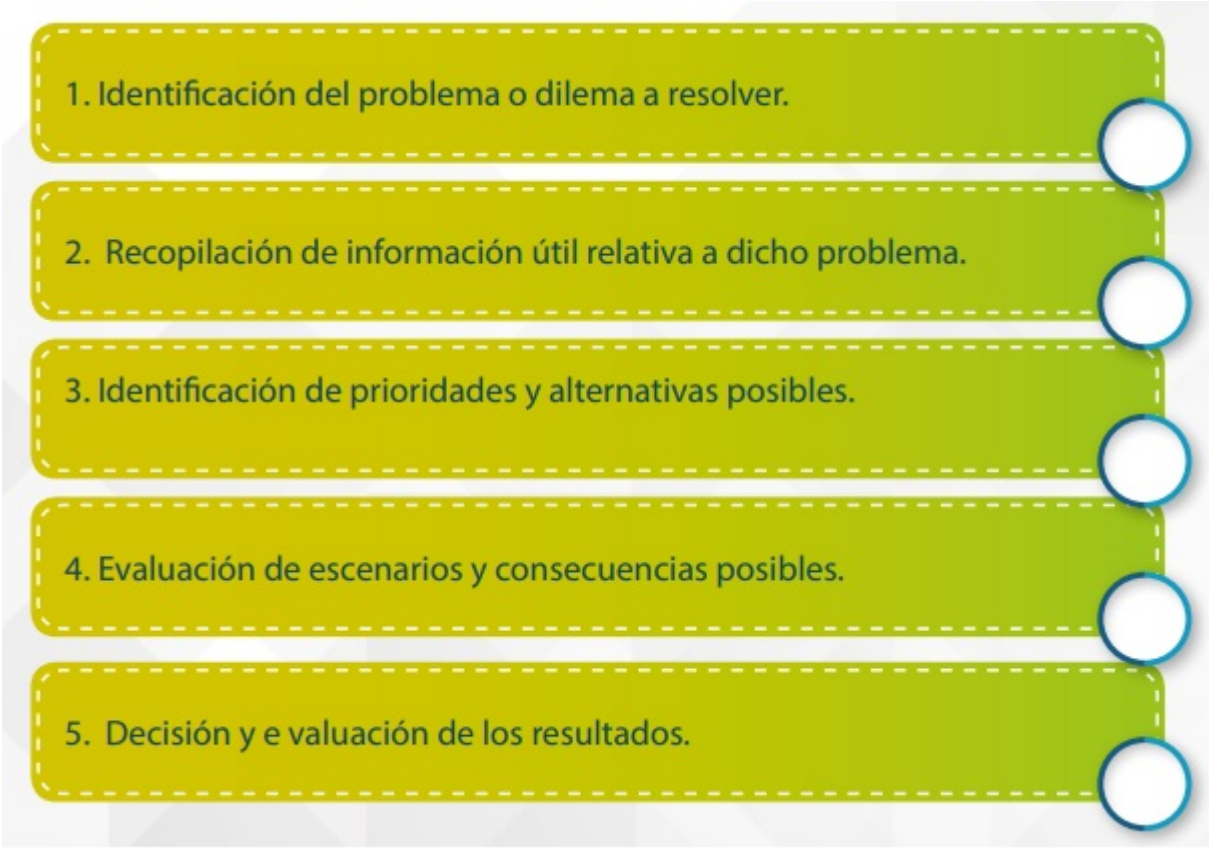
Presupuesto: Calculo anticipado de un proyecto. *Ejemplo: Estableces cuánto dinero necesitas ahorrar semanal, para comprar un juguete nuevo.*

EJERCICIOS:



DESAFÍOS DE PRUEBA

Vuelve a leer la historia de Camilo, 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 Camilo, según los diferentes momentos de la historia identifica y escribe cuando estaba planeando, como organizo su presupuesto, flujo de caja e imprevistos:

	Situaciones de la historia
PLANEAR	
PRESUPUESTO	
FLUJO DE CAJA	
IMPREVISTOS	

EVALUACIÓN:



COMPARTE TUS HALLAZGOS: _____

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

_____

_____

Describe con tus palabras que te deja la importancia de realizar un buen plan para obtener lo que queremos.

_____

_____

BIBLIOGRAFÍA: