

**PROPÓSITO:****MOTIVACIÓN:**

ASÍ LO HACEN LOS EXPERTOS

**"CHANCLAS DOBLE A"**

Arturo y Alfredo son un par de vecinos que se han criado juntos desde que tienen 4 años, en realidad ellos se consideran como hermanos y todos en el barrio los conocen como los doble A. Hace ya casi dos años, luego de haber identificado dos necesidades al interior de su barrio, decidieron dar vida a una idea de negocio. La primera necesidad que encontraron, fue en relación con los desechos que se ubicaban en un lote baldío, allí la gente iba a dejar chatarra, basura y hasta neumáticos y la comunidad no sabía qué hacer con ello; la segunda, era que debido al clima del lugar en donde viven, la mayoría de las personas utilizan chanclas, es decir, un infaltable en el guardarropa de cualquier habitante de su ciudad. A partir de allí nació "chanclas doble A", un emprendimiento que consiste en la elaboración de chanclas a partir de neumáticos.

La idea de los dos jóvenes fue totalmente acogida por la comunidad, no sólo sus vecinos, sino la ciudad completa, ha escuchado hablar sobre este negocio que no solo ofrece comodidad para toda la familia y a precios asequibles, sino también una opción de cuidado ambiental por medio del reciclaje y la reutilización de materiales.

Con más de un año y medio de tener el negocio andando, Alfredo y Arturo evidenciaron que durante el último trimestre su negocio se ha estancado, las ventas han bajado un poco y los clientes que creían fidelizados no han vuelto a comprar. Arturo ha estado pensando en ello, pero aun no le comparte sus reflexiones a su amigo, él considera que es hora de darle un giro al negocio ampliando la oferta de productos e invirtiendo en mano de obra que garantice mejores terminados en el calzado. Él siente temor cuando piensa en invertir, pero sabe que si no lo hacen el negocio se puede venir abajo. También reconoce, que en la medida en que inviertan en mano de obra y en una oferta de productos más amplia, el alcance de su negocio será superior y en consecuencia, las ganancias también aumentarán. Sin embargo, aún no se atreve a compartir sus ideas con Alfredo, le preocupa que no sea una decisión adecuada, pues le cuesta reconocer que el actual resultado se ha debido en cierta medida a que es muy controlador con el dinero.

Alfredo, quien se encarga de mover el negocio a través de las redes sociales y su página web, también se encuentra preocupado por los resultados. Considera necesario tomar decisiones junto con su compañero para levantar el negocio; también reconoce que la innovación es la vía, pero como no tiene muy claro el camino entonces no se ha arriesgado a hacerlo.

Pasados tres meses bajo las mismas circunstancias y confiados en que al entrar las vacaciones de mitad de año las ventas subirían, Alfredo y Arturo deciden compartir sus reflexiones. Luego de conversarlo y de tomar la decisión de ampliar su negocio, de no temer al cambio y convencidos de su capacidad de crecer e innovar, los muchachos deciden pagar unas asesorías para reorientar su negocio.

Luego de iniciar su proceso de aprendizaje y de estar acompañados por Gustavo, el asesor, Alfredo y Arturo comparten sus reflexiones y las enseñanzas que este proceso les ha dejado, pues sus resultados han sido tan importantes, que una revista digital de la ciudad los entrevistó para que los jóvenes emprendedores puedan seguir su ejemplo.

Arturo dijo: a todos los jóvenes que tienen una idea de negocio los invito a que trabajen para sacarla adelante. Como mi socio y yo venimos de un entorno donde hay escasez de dinero, me daba mucho susto perderlo o no invertirlo correctamente, sin embargo, como emprendedor es importante considerar que los desaciertos son también una manera de crecer y de aprender a hacer las cosas mejor. Durante los últimos meses he tratado de no ser tan controlador con el dinero, hay que ser riguroso con el mismo, por supuesto, pero también hay que aprender cómo, cuándo y para qué hay que gastar. En el caso de Chanclas doble A, más que gastar dinero, como yo a veces lo consideraba, lo que hicimos fue invertirlo mejor: mejores materiales, mejor mano de obra, mejores ideas para convertir la materia prima en otros productos...invito a todos los jóvenes no sólo a creer en sus ideas, sino a capacitarse para poder convertirlas en realidad.

Alfredo expresó: hace algunos meses mi compa Arturo y yo estábamos estancados, no sabíamos hacia dónde orientar nuestro negocio, y les confieso, yo tenía mucho temor de arriesgarnos a cambiar lo que veníamos haciendo, especialmente con la pandemia encima y considerando que mucha o poca, mes a mes teníamos platica segura. Sin embargo, ver que el negocio por el que has trabajado tanto puede desaparecer por temor al riesgo, no debe ser una experiencia por la que todos los negocios deberían pasar. Arturo y yo no sabíamos, por ejemplo, cómo usar las nuevas tecnologías a nuestro favor, no sólo para incrementar nuestras ventas, sino para hacer mejor las cosas. Gracias a que él y yo reconocimos que nuestras actitudes no nos estaban llevando por el camino que queríamos recorrer con Chanclas Doble A, buscamos ayuda y hoy podemos decir que nos sentimos muy satisfechos, no sólo con lo que este tiempo nos ha enseñado, sino también con el mensaje de conciencia ambiental que estamos llevando con nuestros productos.

Arriesgarse en un negocio no sólo tiene que ver con dinero, sino también con tus ideas y con lo que puedas aportar desde tu experiencia. En nuestro caso no sólo estamos satisfechos con los resultados económicos que estamos obteniendo, sino también con el modo en que aportamos a nuestro entorno con trabajo y con el mensaje ambiental de nuestros productos, hechos completamente de materiales que en algún momento se consideraron basura. Es muy alentador reconocer que el esfuerzo vale la pena, que el tiempo bien invertido trae grandes resultados y que seas ejemplo para otros muchachos que desean cumplir con sus propósitos.

Como lo dijo mi compañero, yo también tuve miedo de reconocer que mis cualidades, en el camino del negocio, se estaban convirtiendo en límites para crecer, que el hecho de que querer analizar todo lo que ocurre a mi alrededor debía impulsarme a tomar mejores decisiones y a arriesgarme a innovar. Hoy, ya no sólo vendemos chanclas, también tenemos una nueva línea de botas para niños y cinturones.

Arturo concluyó: si mi compa, no sólo vendemos chanclas...mostramos con resultados que los jóvenes tenemos la responsabilidad de construir un mundo mejor, por eso en varias ciudades del país contamos con equipos de apoyo que nos ayudan adquirir los materiales que necesitamos para producir nuestros productos, y a reducir el impacto ambiental que generan los desechos mal tratados.

## EXPLICACIÓN:



APROVISIONATE

Todo plan requiere un excelente capitán para guiar la navegación, todos tenemos fortalezas, debilidades, amenazas y oportunidades de mejora. Nuestros planes son alcanzables si identificas que debes conservar, que puedes mejorar, que debes evitar y por último que puedes integrar a tus habilidades. Para ajustar tu plan de navegación y ayudarte alcanzar tus objetivos puedes revisar las

siguientes cuatro preguntas:



Lo primero es pensar en tu próxima meta financiera, piensa algo que quieres y puedes alcanzar.

- **FORTALEZAS**, son esas cualidades que te ayudan a lograr tus propósitos. Responden a la pregunta: ¿qué quieres conservar? *Ejemplo: Organizado, responsable.*
- **OPORTUNIDAD**, son esas cualidades que quisieras alcanzar te mejorarían mucho tus poderes para cumplir tus metas. Responden a la pregunta: ¿qué quieres conservar? *Ejemplo: Proactivo, analítico.*
- **DEBILIDAD**, son esas acciones que quieres eliminar, que debilitan tus poderes para alcanzar tus metas. Responden a la pregunta: ¿qué quieres eliminar? *Ejemplo: Exagerado, apresurado.*
- **AMENAZAS**, son esos defectos que necesitas evitar te afectan mucho el cumplimiento de tus metas. Responden a la pregunta: ¿qué quieres evitar? *Ejemplo: Egoísta, temeroso.*

Revisa el siguiente video,

[Tres grandes aspectos para alcanzar tus metas](#)

1. Ecuación de la motivación: ¿Qué debo lograr hoy, para cumplir mi meta?

# 1. ecuación de la motivación Piers Steel



Motivación =  $\frac{V \times E}{I \times D}$

 Alto  
 Bajo



¿Puedo escribir una página diaria? SI

Donde:

<b>V = Valor</b>	<b>LO QUE REPRESENTA PARA TI CONSEGUIR LA META</b>	MÁS GRANDE MÁS VALOR AL ALCANZARLA META: IMPORTANTE, DESAFIANTE, LOGRABLE
<b>E = Expectativa</b>	<b>CONFIANZA EN TI MISMO PARA LOGRARLA</b>	MAYOR CONFIANZA MENOS POSTERGACIÓN ¿CUÁNTO TIEMPO ME TOMARÁ LOGRARLO?
<b>I = Impulsividad</b>	<b>TENDENCIA A POSTERGAR LAS COSAS DAR MÁS VALOR A LA GRATIFICACIÓN INMEDIATA</b>	NO USES REDES SOCIALES, DESACTIVA NOTIFICACIONES EN TU TELÉFONO, BUSCA LUGARES TRANQUILOS MENOS DISTRACCIONES MENOS IMPULSIVIDAD
<b>D = Demora</b>	<b>TIEMPO ESTIMADO PARA LOGRAR META ENTRE MÁS TIEMPO TOME, MENOS MOTIVACIÓN</b>	DIVIDE TU META EN SEGMENTOS, MINIOBJETIVOS METAS DIARIAS ACORDES CON UNA META MAYOR

¿ Qué debo lograr HOY para cumplir mi gran meta?



2. Da prioridad a tu meta más importante: ¿Cuál es esa meta que de conseguirla afectaría positivamente todos los otros aspectos de tu vida?

# 2. Da prioridad a tu meta más importante



Procura hacer una sola cosa a la vez

Generarás mejores resultados

Haz tantas cosas como puedas, eres un GANADOR!



Oportunidad 2





¿Qué tal si hago esto? Pero también puedo intentar aquello.



Paga el precio y disfruta el proceso



¿Cuál es esa meta que de conseguirla afectaría positivamente todos los otros aspectos de tu vida?



3. La meta no es el último fin al que debemos llegar, el proceso es muy importante. Piensa en la persona que quieres llegar a ser y trabaja en cada uno de los aspectos que puedes mejorar.



Los objetivos de nuestros planes y metas se desarrollan mucho mejor, cuando están asociados a un sujeto que quieres crear, por ejemplo si quieres bajar de peso, la meta no debe ser hacer dieta y consumir menos calorías. La meta es construir un sujeto que tiene una hábitos alimenticios sanos, tiene rutinas de ejercicios que le ayudan a sentirse mejor, por lo tanto bajar de peso sera una consecuencia del sujeto que quieres ser.



**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...

**CUALIDAD:** Son todas esas características, actitudes, hábitos y habilidades positivas que nos distinguen de los demás. *Ejemplo: Ser un buen observador, tener el hábito del ahorro, ser organizado.*

**DEFECTO:** Son todas esas características, actitudes, hábitos y habilidades negativas que nos distinguen de los demás. *Ejemplo: Ser impulsivo a la hora de tomar decisiones, derrochar el dinero en cosas innecesarias, ser desorganizado.*

**HABILIDAD:** Se refiere a la capacidad y disposición que tenemos para algo *Ejemplo: Organizado en el manejo de tu dinero, la habilidad se vera reflejada en un buen manejo de presupuesto y un plan financiero.*

**HÁBITO:** Acciones repetidas y constantes en una persona, normalmente se desarrollan sin pensarlo.

Ejemplo: Tender y arreglar la cama después de levantarnos, ahorrar el 10% de todo el dinero que recibimos.

## EJERCICIOS:



### DESAFÍOS DE PRUEBA

Vuelve a leer la historia de Arturo y Alfredo, 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 e valuación de los resultados.

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

### 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 Arturo y Alfredo:

---



---

---

---

\* Organiza la información para identificar prioridades y posibles soluciones

---

---

---

---

\* Describe cómo organizo la información Arturo y Alfredo:

**RELACIONAR:**

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

\* Identifica las respuestas que dio Arturo y Alfredo,

---

---

---

---

Evalúa los escenarios y consecuencias posibles de cada idea:

\* Describe las relaciones que encontró Arturo y Alfredo, para evaluar lo bueno y lo malo de cada una de las opciones

**ANALIZAR:**

• Analiza y describe con tus palabras que tuvo en cuenta Arturo y Alfredo, para decidir

---

---

---

---

• Evalúa la decisión. Finalmente Arturo y Alfredo, quedaron contentos con su decisión, argumenta tu

respuesta

---

---

---

---

**EVALUACIÓN:**



COMPARTE TUS HALLAZGOS:

---

¿Conoces historias similares a las de Arturo y Alfredo? Comparte con tus compañeros

---

---

Describe con tus palabras que te deja la importancia de conocer nuestras Oportunidades, fortalezas, debilidades y amenazas .

---

---

**BIBLIOGRAFÍA:**