PROPÓSITO:

MOTIVACIÓN:



DESDE EL PRINCIPIO...

A Melissa y a Darío les encanta la moda, por eso vieron en este sector del mercado una oportunidad para hacer dinero.

Melissa y Darío, a través de redes sociales, empezaron a mover su negocio de venta de ropa y accesorios de segunda. En principio, su estrategia consistía en contactar a los interesados para que hicieran un intercambio y ellos recibían una comisión, después, como había gente que no tenía producto para intercambiar, empezaron a vender los productos directamente.

Durante el primer semestre del año las ventas fueron constantes, algo que los jóvenes no se esperaban. Sin embargo, el último trimestre éstas empezaron a irse a pique, pasando algunas semanas sin vender nada.

El viernes, mientras que los amigos hacían inventario de la mercancía empezaron a hablar sobre lo que estaba ocurriendo con su negocio.

- -Darío, dijo Melissa, he estado pensando en lo que está sucediendo con nuestro negocio y creo que es momento de tomar una decisión, o le metemos la ficha o lo dejamos morir. ¿Qué opinas?
- -No seas tan exagerada Meli, ¿Cómo vamos a dejar morir nuestro negocio? Tu sabes que la
 gente ya nos conoce, que somos un referente de moda en el colegio. Tenemos que impulsarlo.
 Yo también he estado reflexionando sobre lo que ha venido ocurriendo y creo que con la
 emoción de vender, de ver a la gente satisfecha con sus compras, de mover las redes, tomar
 fotos de los productos, etc., no nos hemos trazado un panorama claro acerca de hacia dónde
 queremos llevar nuestro negocio. En mi caso, creo que me dejo llevar por la emoción del
 momento, la que me produce una venta realizada.
- -Oye si, dijo Melissa, y sabes, hay otra cosa en la que yo he caído en cuenta, y es que con mi temor de no perder dinero no he dejado que invirtamos en más mercancía y productos de mejor calidad, creo que por eso no hemos podido atraer a más clientes.
- -Como te siento desanimada, te propongo algo, dijo Darío, ¿Qué tal si hablamos con el profe Fernando para que nos oriente? Como el tiene experiencia como emprendedor, puede darnos instrucciones claras sobre lo que debemos hacer.
- -¡De una! Llamémoslo.

Luego de comentarle a su profesor sobre la experiencia con su emprendimiento y la situación en la que se encontraban, él les formuló preguntas del tipo:

- ¿Cuál es el objetivo general de su negocio?
- ¿Han cumplido con su presupuesto?
- ¿Cómo va el flujo de caja?
- ¿Qué porcentaje de la ganancia están reinvirtiendo mensualmente?

Melissa y Darío no supieron que responder, en realidad ellos sólo se dedicaron a conseguir prendas o accesorios, publicarlos en redes sociales y bueno, ir vendiendo lo que los clientes les iban pidiendo.

Profe Fernando, dijo Melissa, antes nos ha dado el negocio (jaja)...la verdad no tenemos un norte claro, hemos sido muy informales con el manejo de la información e incluso del dinero. Mejor dicho Darío, nos toca empezar desde el principio.

Meses después, y gracias al acompañamiento de su profesor, Darío y Melissa pudieron levantar su negocio. Comprendieron que sin una estructura clara es muy difícil orientarlo y tomar decisiones en relación con el bienestar del mismo.

Ceñirse a su plan de negocio, manejar con orden el presupuesto, aplicar estrategias de mercadeo, entre otros consejos que les dio el profesor les está dando excelentes resultados, pero más allá de eso, como lo manifiestan los jóvenes, los resultados más importantes los están alcanzando a nivel personal.

Darío, por ejemplo, está feliz de haber aprendido a manejar su tiempo y dinero, sabe que hay un momento para cada cosa y que para cumplir con sus metas de ahorro, por ejemplo, debe postergar la satisfacción inmediata. En este momento está tomando un curso de marketing digital y cada vez las publicaciones en redes sociales son de mejor calidad y tienen más likes.

Por otro lado, Melissa ha comprendido que un emprendedor, además de organizado debe ser arriesgado, claro, siempre y cuando la ocasión lo amerite y se analice cada paso que se debe dar. A la fecha ha podido hacer alianzas con proveedores que no sólo le ofrecen productos de mejor calidad, sino que también se ajustan al presupuesto y mes a mes, además de garantizar un ahorro para ella y Darío, han tenido dinero suficiente para reinvertir en mercancía.

EXPLICACIÓN:



La personalidad es conjunto de rasgos y cualidades que describen la manera de ser de una persona y la diferencian de las demás, por ejemplo ser amable, organizado, observador, etc. El termino dinámico quiere decir que son modificables, por Ejemplo, el año pasado eras muy **Organizado** y este año ya no. Otro ejemplo, cuando cursabas grado 5 no tenías control en la forma que manejabas tus recursos, ahora sabes muchas cosas que te permiten ser **detallista** para realizar planeaciones y presupuestos.

Varias investigaciones a nivel mundial hacen referencia a cuatro personalidades financieras, que se desarrollan y fortalecen por tu relación familiar, cultural y los amigos con que te relacionas.



Revisemos un poco cada una de ellas:

EL ANALÍTICO: Se caracteriza por cuidar de los detalles y tener un agudo sentido de responsabilidad. Son el tipo de personas que no se dejan llevar a cabo por engañosos planes de inversión ni por las tendencias del mercado; son personajes compras que sienten más temor que avaricia y por lo tanto no dan prioridad al consumo y las Esta personalidad financiera es amante de la planificación, del conocimiento minucioso y del control de su dinero. Su capacidad de análisis los puede llevar a cabo a la indecisión debido al temor e inseguridad que les produce pasar por alto algún detalle. Este tipo de personas por lo general son enemigos de tomar riesgos al momento de invertir y prefieren su seguridad financiera por encima de todo. Por lo general suelen arrepentirse de lo que pudieron haber hecho.

Recomendación: ser menos controladores, más seguros en sus decisiones y decididos al momento de comprar, vender o invertir ya que pueden perder excelentes oportunidades por temor a tomar riesgos y equivocarse.

EL IMPULSIVO: Esta personalidad se destaca por su capacidad de decisión y su ambición al momento de lograr objetivos y metas; son quienes más conocimiento tienen de los productos que están en el mercado. Se caracterizan por ser entregados a su trabajo y buscan siempre sobresalir en los grupos sociales a los que pertenecen. Son precipitados en sus acciones y por lo general recurren al gasto cuando la frustración y la depresión los invaden. La ansiedad los lleva muchas veces a tomar decisiones más emotivas y menos racionales y suelen gastar elevadas sumas de dinero gracias a que siempre tienen consigo sus tarjetas de crédito ¡ellos no se cohíben! Suelen justificar sus gastos con frases como "me lo merezco" "para eso trabajo" "es un gustico" "yo lo valgo"; sin embargo,

Recomendación: destinar un porcentaje del salario al ahorro. Lo más favorable para este tipo de personas es realizar deducciones automáticas con el fin de evitar que todo el dinero recibido por ingresos destinados al consumo. Igualmente es recomendable tener una cuenta de ahorros destinada ÚNICAMENTE a este fin y no mezclarla con el dinero que se va a utilizar mes a mes para cubrir los gastos estipulados dentro del presupuesto .

EL TEMEROSO: Estas personas no tienen deudas, son muy estrictos con sus gastos y están dedicados al ahorro. Les preocupa mucho tener a salvo su dinero y evitan a toda costa incurrir en

gastos "extra". Un evidente miedo a perder el control Tienen y sienten un inmenso temor por la escasez. Muchas veces el dinero que tanto guardan con recelo puede no generarles rendimientos debido a que les da pavor invertir oa buscar alternativas de ahorro. Nunca han considerado tener una tarjeta de crédito ni acceder a préstamos para educación o vivienda ¡son sus enemigos! La palabra banco les produce desconfianza y prefieren ser ellos mismos quienes controlen sus ahorros.

Recomendación: es importante establecer metas y objetivos puntuales ya que de nada sirve acumular y acumular dinero sin tener un horizonte claro. Si bien el ahorro es indispensable para las finanzas de cualquier individuo, hay que disfrutar del dinero un gasto responsable e inteligente.

EL DERROCHADOR: Se caracterizan por estar rodeado de muchas personas y ser los anfitriones de cada festejo. Estos personajes disfrutan gastando y esta es la razón por la cual siempre son quienes invitan y pagan cuanta actividad realicen con sus amigos. Este tipo de personalidad se distingue por dejar todo para más tarde y evadir las responsabilidades en lo que a dinero se refiere. Su "amplitud" con los demás les impide controlar sus gastos por lo que terminan acumulando deudas. Son amantes de los productos exclusivos y costosos y nunca se intimidan por los precios porque ellos cuentan con una increíble bendición: el crédito. Generalmente cuentan con más de dos tarjetas de crédito y no crédito efectuado un presupuesto ni llevan cuentas del dinero que gastan. Son fanáticos de los avances y por lo general gastan mucho más de lo que ganan,

Recomendación: para frenar el desequilibrado comportamiento financiero es recomendable empezar a ser cuidadosos con el uso de las tarjetas de crédito; una buena táctica es no llevar las tarjetas de crédito o solamente llevar una y dejar las otras en casa cuando se va a ir de compras. su adquisición.

Observa el siguiente video motivacional:

Zona de confort

Tus hábitos, tus rutinas, tus actitudes, tus conocimientos, tus cualidades son parte de tu zona de confort, atrévete a cambiar y mejorar. Siempre sueña con el sujeto que quieres crear.



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: Una cualidad es un rasgo, componente permanente, diferenciado, peculiar y distintivo de la naturaleza o la esencia de una persona o cosa que contribuye, junto con otros, a que alguien o algo sea lo que es y como es.

Las cualidades definen a las personas. Por ejemplo:

• María es muy competitiva. • Sofía se caracteriza por ser muy solidaria con sus compañeros de clase.

ACTITUD: Una actitud es una manera de comportarnos en una situación o frente a ciertas personas o cosas. Las actitudes se muestran en nuestra forma de actuar, califican lo que hacemos o como nos comportamos. Por ejemplo:

•Marcela se veía muy temerosa al acercarse al perrito de Manuel. •La profesora Rosa nos habla

siempre con mucha seriedad. •Iván y Camilo juegan fútbol bruscamente.

INTELIGENCIA: Los diccionarios suelen decir que la inteligencia es la "capacidad de resolver problemas", pero la mayoría de los psicólogos no están de acuerdo. Algunos consideran, por ejemplo, que es tan inteligente quien resuelve un problema como quien encuentra un nuevo problema para investigar. La inteligencia es la capacidad para...

•resolver problemas y preguntas cotidianos. •crear cosas nuevas de importancia para la comunidad.

No existe, entonces, un solo tipo de inteligencia. Hay de muchos tipos, por ejemplo: la que tiene un **científico** (inteligencia lógico matemática), la que tiene una **escritora** (inteligencia lingüística), la que tiene un **taxista** (inteligencia viso espacial), la que tiene una **pianista** (inteligencia musical), la que tiene un atleta (inteligencia corporal cinestésica), la que tiene una **psicóloga** (inteligencia personal) y la que tiene un **campesino** (inteligencia naturalista).

HABILIDADES: Una habilidad es una capacidad que tenemos los seres vivos de hacer una cosa correctamente y con facilidad.Por ejemplo:

- Algunos animales tienen la habilidad de cambiar el color de su piel para esconderse de sus predadores.
- •Las bailarinas de ballet tienen la habilidad de mantener el equilibrio en puntas de pie.
- •Los profesores tienen la habilidad de enseñar conocimientos a sus estudiantes.
- •Mi mamá tiene la habilidad de hacerme sentir mejor cuando estoy enfermo.

Existen dos tipos de habilidades:

•Las habilidades físicas, que se relacionan con todo aquello que podemos hacer gracias a nuestro cuerpo y nuestra condición física, como escuchar, observar, silbar, levantar cosas pesadas, aplaudir con ritmo, orientarnos en un lugar, mantener el equilibrio, correr, etc. •Las habilidades mentales, que se relacionan con aquello que hacemos con nuestra mente, como encontrar similitudes y diferencias entre dos cosas, decidir entre varias alternativas, planear cosas con antelación, multiplicar, aprender cosas de memoria, etc.

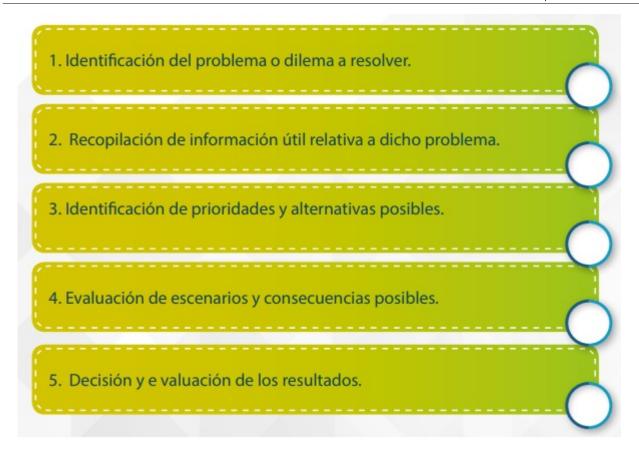
Las habilidades físicas y mentales se desarrollan con entrenamiento y motivación.

EJERCICIOS:



DESAFÍOS DE PRUEBA

1- Vuelve a leer la historia de Melissa y a Darío, 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- Analicemos la historia de Melissa y a Darío, escribe en la primera columna según los diferentes momentos de la historia señala que personalidad tiene cada uno.

	PERSONALIDAD		
Situaciones de la historia	MELISA	DARIO	

COMPARTE TUS HALLAZGOS:	

EVALUACIÓN:		
COMPARTE TUS HALLAZGO	S:	_
¿Conoces historias similares a las de Mel	lisa y Darío? Comparte con tus compañeros	
	WWW.PROYECTOPROMETEO.COM - PROYECTO PROMETEO S.A	.s 7

GRADO: NOVENO - ÁREA: FINANZAS - HABIT\$ - SECUENCIA DIDACTICA

Describe con tus palabras que te deja la importancia de conocer nuestras cualidades para tomar desiciones.		
BIBLIOGRAFÍA:		