PROPÓSITO:

Analiza con responsabilidad el cuadrante del dinero y su relación con las diferentes formas de generar ingresos.

MOTIVACIÓN:

FLUJO DEL DINERO

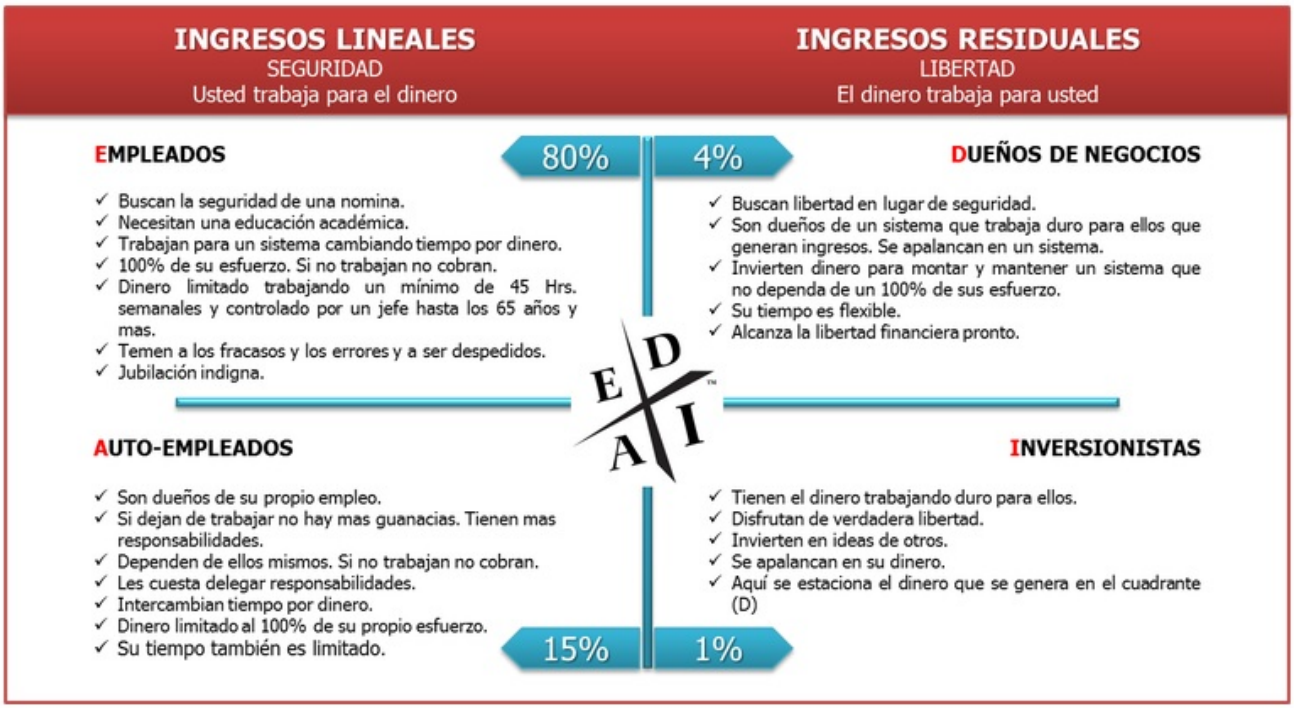
EXPLICACIÓN:

En esta sesión usted aprenderá las diferentes formas de generar ingresos y las fuerzas de una persona emprendedora.

https://youtu.be/p0VLA-6X70o

EL CUADRANDE DEL FLUJO DEL DINERO

Es un esquema creado por Robert Kiyosaki, un importante hombre de negocios de los estados unidos. este diagrama ubica a las personas de acuerdo a la manera en que producen y utilizan sus recursos financieros.



PERSONA TIPO EMPLEADO: Pertenecen a la nómina de una empresa y tienen un jefe que les paga un salario. Su ideal siempre ha sido conseguir un buen empleo que le asegure estabilidad económica, y del cual pueda jubilarse en su vejez

* Le teme a perder la seguridad que le provee un empleo, por lo tanto se esfuerza por hacer bien su trabajo para mantenerlo. * Trabaja ciñéndose a las condiciones de su contrato, cumpliendo un horario de trabajo, limitando sus acciones a lo que le piden hacer y por lo cual van a pagarle. * Gana estrictamente lo necesario para cubrir sus necesidades básicas, entre las cuales se cuentan: vivienda, educación, pago de servicios públicos, mercado y de vez en cuando, algo de recreación para él y su familia. *La actitud que le caracteriza es la dependencia económica, ya que alguien debe garantizarle los recursos que recibe. Ese alguien es el jefe o la empresa para la cual trabaja.

PERSONA TIPO AUTOEMPLEADO También se conoce como trabajador independiente.

* No le gusta que sus recursos financieros dependan de otra persona. No le agrada la idea de tener un jefe. * Trabaja mucho, esperando que sus ingresos sean abundantes. * Se proyecta para hacer cada vez más cosas y recibir más dinero por ello. * Mientras una persona tipo EMPLEADO es temerosa y tiende a buscar seguridad, alguien tipo AUTOEMPLEADO es más seguro, toma el control de la situación y la resuelve por sí mismo. * Es independiente y goza de hacer las cosas a su manera, por esto tiende a desconfiar de las capacidades de otros. * La actitud que le caracteriza es la seguridad basada en la autonomía, ya que sabe que su trabajo directo garantiza sus recursos.

PERSONA TIPO DUEÑO DE EMPRESA

* Le gusta rodearse de gente inteligente. * Le gusta delegar, ya que confía en las capacidades de quienes le rodean. * Sabe trabajar con las personas y liderarlas. *Tiene una habilidad especial para contratar a personas competentes que operen sus negocios. * Crea un sistema de negocio que pueda sostenerse por sí solo de la mano de las personas que ha contratado.

PERSONA TIPO INVERSIONISTA :

* Sabe que no tiene que trabajar, porque su dinero trabaja para él. *Es muy hábil para identificar buenas oportunidades de negocio o se rodea de expertos que le asesoran. * Tiene mentalidad de ganador. *Es independiente, toma sus propias decisiones, se arriesga y asume las consecuencias que

esto trae. *La actitud que lo caracteriza es la independencia basada en la inversión, ya que asume riesgos en procesos que no lidera, pero sabe que esto genera un mayor flujo de recursos y permite diversificar las acciones.

FUERZAS INTERNAS Y EXTERNAS QUE ESTRUCTURAN UNA PERSONALIDAD EMPRENDORA

Existen características individuales y del entorno que favorecen el emprendimiento.

LAS FUERZAS INTERNAS de una persona emprendedora son aspectos de su personalidad, innatos o fruto de la experiencia, que orientan su comportamiento a la hora de emprender un proyecto de negocio. Entre ellos:

1. La necesidad de realización personal. Las personas emprendedoras buscan constantemente desarrollar actividades o proyectos que les generen satisfacción; para ello, identifican que hay algo para hacer y resolver y lo hacen de manera responsable. Se puede reconocer que una persona posee esta característica porque en todas sus acciones:

a. Propone objetivos que implican un reto y utiliza toda su creatividad para cumplirlos.

b. Lidera un nuevo proyecto con el propósito de beneficiarse económicamente, pero a la vez crea productos o servicios útiles en la transformación de la comunidad en la que vive.

c. Observa con detenimiento los problemas del entorno en general y las insatisfacciones de las personas y a partir de esta información propone soluciones eficaces.

2. La vocación innovadora. La persona emprendedora busca siempre que los productos o servicios que comercializa o comercializará sean novedosos y puedan ser mejorados.

Se puede reconocer que una persona posee esta característica porque en todas sus acciones:

a. Utiliza su imaginación como una de sus herramientas más importantes para satisfacer las necesidades de la comunidad.

b. Es flexible a la hora de analizar y llevar a cabo proyectos; es capaz de reconocer cuando es necesario cambiar alguno de los planteamientos iniciales sobre el producto o servicio que ofrece.

c. Transforma las experiencias negativas en oportunidades de mejora.

3. La integridad y responsabilidad social. Las personas emprendedoras son éticas; actúan según su moral y son responsables de sus actos. Se puede reconocer que una persona posee esta característica porque en todas sus acciones:

a. Reconoce de antemano las consecuencias que puede tener su proyecto en la sociedad. Evalúa los impactos a nivel social, cultural, humano y ambiental.

b. Se comunica adecuada y positivamente con todas las personas y protege los valores de todos aquellos que sean parte de su proyecto, bien sean su equipo de trabajo, sus clientes, sus proveedores, etc.

c. Integra a su empresa el desarrollo humano y de la comunidad en donde va a emprender su proyecto.

4. La visión optimista. Para un emprendedor todo es posible de realizar y todo momento es bueno para hacerlo, incluso en tiempos de crisis. Con su positivismo, el emprendedor logra que los demás cambien su forma de pensamiento negativa y puedan ver las cosas desde una perspectiva diferente. Se puede reconocer que una persona posee esta característica porque en todas sus acciones:

a. Lidera siempre los proyectos.

b. Toma los fracasos como un aprendizaje y así se orienta permanentemente.

c. Es entusiasta en todo lo que se propone.

5. La autonomía. La persona emprendedora siempre piensa por sí misma, no depende de nadie al identificar el camino que va a seguir para su proyecto o las decisiones que va a tomar y asume con madurez todas las consecuencias positivas y negativas de sus actos.

Se puede reconocer que una persona posee esta característica porque en todas sus acciones:

a. No necesita que le den órdenes ni instrucciones para emprender acciones; siempre reconoce lo que debe hacer y cómo debe hacerlo.

b. Es capaz de diseñar su propia agenda de trabajo; es decir, planea todas las actividades que va a llevar a cabo para lograr su proyecto.

c. Busca otras personas de la comunidad que lo ayuden con el cumplimento de los objetivos

LAS FUERZAS EXTERNAS de la persona emprendedora comprenden todos los aspectos del entorno o medio ambiente que influyen en la persona emprendedora. Se consideran fuerzas externas el contexto familiar, educativo, sociocultural, político, económico, tecnológico y laboral (Silva, 2008),

Trabajaremos en los tres primeros:

Contexto familiar. La familia juega un papel muy importante en la formación de una persona emprendedora pues constituye el escenario en el que, desde pequeña, aprende los valores más importantes para enfrentarse al mundo. Los niños en sus primeros años de vida aprenden principalmente de sus padres, quienes son los encargados de transmitirles el deseo de crear nuevas cosas y ser independientes, así como de apoyarlos permanentemente en todos los proyectos que se proponen. Hay emprendedores que han crecido en familias en donde existe la tradición de tener un negocio propio y como hijos han sido educados para continuar con esa costumbre. Así como también existen emprendedores que provienen de familias con más necesidades que recursos materiales y económicos, pero las enseñanzas de sus padres y la motivación de salir adelante son las que los impulsan a emprender su proyecto.

Contexto educativo. La educación es fundamental en los primeros años de vida de una persona, pues el niño también aprende sobre creatividad e iniciativa emprendedora en su colegio. La estimulación adecuada por parte de las instituciones educativas influye en gran manera sobre un emprendedor; cuando un profesor le pide al estudiante que planee una actividad y la realice, está fortaleciendo sus habilidades para emprender proyectos en el futuro. El proceso educativo de las personas emprendedoras permite el desarrollo de la autonomía, las habilidades de trabajo en equipo y la asociatividad; ser autónomo requiere tiempo, paciencia y en sí de un proceso de aprendizaje. Según Silva (2008), existe una ruta que lleva a la persona a la consecución de la autonomía en cuatro momentos: primero la persona es aprendiz, luego es aprendiz avanzada, después es competente y finalmente, es emprendedora afianzada, a saber:

a. Aprendiz: Es dependiente, pues espera que al emprender un proyecto, alguien le diga qué debe hacer, por qué, cómo, dónde, con quién, cuándo, cuántas unidades de productos o servicios se requieren y para quién producir.

b. Aprendiz avanzada: Es un poco menos dependiente que la aprendiz, pero aún necesita que haya alguien diciéndole: qué, dónde, con quién y para qué debe emprender una idea de negocio de un producto o un servicio.

c. Competente: Sólo espera que le den instrucciones sobre qué debe hacer, cuándo y para quién debe realizar un producto u ofrecer un servicio.

d. Emprendedora afianzada: Las únicas instrucciones que necesita son qué debe hacer y cuándo lo debe hacer.

Contexto sociocultural. Se refiere a la comunidad en la que creció y en la que vive la persona, pues en ella aprende cómo comportarse, aprende sobre la religión, los valores, las creencias, las tradiciones, el estilo de vida del lugar, etc. Lo anterior, influye en la manera como ella ve y entiende el mundo que la rodea y a partir de esto toma decisiones respecto al producto o servicio que quiere ofrecer; así mismo, puede determinar si sería o no de agrado para su comunidad, si estaría acorde con sus valores, creencias y tradiciones, en tanto que ellos serán los clientes del proyecto que emprenda. Por todo lo anterior, el contexto juega un papel importante para una persona emprendedora, pues le da las pautas para salir adelante y llevar a cabo con éxito lo que se proponga.

Tanto las fuerzas internas como las externas demuestran que una persona emprendedora nace con ciertas cualidades y habilidades, pero su entorno juega un papel importante encargándose de ayudarla a mejorar y de enseñarle nuevas habilidades y cualidades que la fortalecerán como persona emprendedora.

EJERCICIOS:

1. Realice un mentefacto del cuadrante de las diferentes formas de generar ingresos

2. ¿De qué manera conocer las fuerzas internas y externas de los emprendedores le puede ayudar a construir su idea de negocio?

EVALUACIÓN:

BIBLIOGRAFÍA: