

PROPÓSITO:

Guía No. 17: Paradigmas del Emprendimiento - Se necesita una Super Idea.

Permitir que el estudiante desarrolle ideas de emprendimiento innovadoras, aplicando el método SCAMPER y validar su propuesta con un estudio de mercado integrando metodologías activas y herramientas tecnológicas.

MOTIVACIÓN:

“He decidido construir un coche este fin de semana partiendo de cero. No recurriré a piezas prefabricadas ni a algún plan. Tan solo podré usar un bloque de metal, unas herramientas simples, mis conocimientos y mi imaginación. ¡Absurdo! ¿No creen? ¿Qué es la Ley de Gall? ¿Cómo la simplicidad puede influir en que las ideas de negocio que tienes en mente sean mas eficaces? Descúbrelo en el siguiente selvvideo. Los negocios se basan en sistemas complejos dentro de otros sistemas, incluso mas complejos: Los mercados, las industrias y las sociedades. Un sistema complejo es un conjunto de elementos que interactúan entre sí y forman un todo unificado que tiene vida propia. Aunque la idea de negocio del sujeto del inicio de esta selvvideo tarde un año en terminar su proyecto, con toda probabilidad será un absoluto desastre. John Gall es el autor del libro Sistemática General, un ensayo que describe como los sistemas fallan. Uno de los postulados de este libro se convirtió en la Ley de Gall, que el mismo John enuncia a continuación: Un sistema complejo que funciona es aquel que surge invariablemente de un sistema simple que ya funcionaba. La proposición contraria también es verdadera: Un sistema complejo diseñado de la nada no funciona y nunca va a poder funcionar. Hay que empezar de nuevo y hacerlo a partir de un sistema simple. Las nuevas ideas de negocio que tienen una mayor probabilidad de ser exitosas parten de un concepto simple. John Gal encontró que todos los sistemas operativos evolucionaron a partir de otros sistemas mas simples que funcionaban previamente. Análogicamente podríamos decir que los sistemas complejos son ideas de negocio que el tiempo ha coronado como estables, redituables y exitosas. La ley de Gall explica que la creación de Prototipos y la repetición de la técnica, prueba y error, funcionan también como metodología para crear un producto de valor. En lugar de tratar de construir ideas de negocio demasiado elaboradas, partiendo de la nada, es mucho más fácil construir un Prototipo. Desarrolla un Prototipo para cada una de tus ideas de negocio. Conviértelas en una oferta mínima viable económicamente. Con el tiempo, generarás sistemas extremadamente complejos que funcionan de manera efectiva. Así que ya lo sabes. El comienzo de todas esas ideas de negocio, no tienen que ser algo super elaborado. Empieza desde lo más simple...”

EXPLICACIÓN:

En el marco de las ciencias sociales, como en la administración de empresas y siendo ésta el sustento del emprendimiento, se toma el concepto de paradigma relacionado al concepto de “cosmovisión”, es decir, como todas aquellas experiencias, creencias, vivencias y valores que repercuten y condicionan el modo en que una persona ve la realidad y actúa en función de ella. Esto quiere decir que un paradigma es una forma de entender el mundo. Todos los paradigmas tienen temporalidad, es decir, se mantienen estables por un tiempo, hasta que llegan otras a reemplazarlas, gracias a que en la sociedad suceden hechos reales que impactan, trascienden, logran la evolución del paradigma, y así mismo, de la sociedad. Paradigma uno: Se necesita una súper idea. El mercado está lleno de necesidades y oportunidades. Observar, investigar y analizar para encontrar ideas que responden a problemas comunes y que aún no han sido atendidos es muy sencillo. Este es el caso de “Un litro de luz” del emprendedor Camilo Herrera: El objetivo de su proyecto es mejorar la calidad de vida de familias vulnerables a través de la iluminación y para ello se instalan litros de luz como solución para aquellas familias que no pueden acceder al servicio de iluminación dentro de sus viviendas durante el día (Centro de Innovación del BBVA, 2015). Los paradigmas condicionan, delimitan el pensamiento, determinan el comportamiento, generan acciones estereotipadas, regulan el hacer diario... Influyen poderosamente en la manera en que se perciben todos los sucesos de la vida. Si tú eres un emprendedor o sueñas con serlo, deberás cambiar tu manera de ver el emprendimiento.

EJERCICIOS:

1. Adquirir la guía. 2. Pegar la guía en el cuaderno. 3. Observar el video recomendado en la guía. 4. Copiar en el cuaderno lo que dice el video. 5. Leer la guía completamente. 6. Escribir la guía en el cuaderno. 8. Todas aquellas experiencias, creencias, vivencias y valores que repercuten y condicionan el modo en que una persona ve la realidad y actúa en función de ella. Verdadero o Falso. 9. Un paradigma es una forma de entender el mundo. 10. Los paradigmas, por varios años han limitado el emprendimiento o han desestimulado al potencial emprendedor. Verdadero o Falso. 11. Si tú eres un emprendedor o sueñas con serlo, deberás cambiar tu manera de ver el emprendimiento. Verdadero o Falso. 12. Todos los paradigmas tienen temporalidad, es decir, se mantienen estables por un tiempo, hasta que llegan otros a reemplazarlos. Verdadero o Falso. 13. Realizar un dibujo a todo color relacionado con el tema de la guía. 14. Construir un Prototipo.

EVALUACIÓN:

1. Trabajo en clase (1 punto); 2. Cuaderno al día (4 puntos); 3. Sustentación (2 puntos); 4. Orden en el puesto de trabajo (1 punto); 5. Actitud ante la clase (1 punto); 6. Adquisición de la guía (1 punto).

Total: 10 puntos.

BIBLIOGRAFÍA:



<file:///C:/Users/Julio%20Cesar%20Escobar/Desktop/Julio%202026/Emprendimiento/Cartilla%20SENA.pdf>
f