PROPÓSITO:

Guía No. 18: Paradigmas del Emprendimiento - La sola idea sirve.

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:

“Seguramente has escuchado que 8 de cada 10 negocios no resisten la prueba del tiempo y quiebran. Pero ¿Por qué pasa esto? ¿Por qué aproximadamente el 80% de los negocios no duran más de 5 años? Veamos el ejemplo de Sofía. Sofia trabaja en una tienda donde venden galletas, donde cada día se encarga de hacerlas y hornearlas. Le gusta lo que hace, pero después de trabajar aquí, por mas de tres años, se pregunta ¿Por qué no abrir mi propia tienda de galletas? Mi jefe ni siquiera sabe como hacer galletas, pero es él quien se lleva la mayoría de las ganancias. Entonces, un día, Sofía presenta su renuncia y abre su propia tienda. Desafortunadamente, en unos pocos días, su entusiasmo se pone a prueba. Porque antes, Sofía se dedicaba todo el tiempo de trabajo para hacer las galletas y ahora, además de hornearlas, tiene también otras actividades urgentes. Necesita atender los clientes, limpiar antes y después de abrir la tienda, hacer la contabilidad y promocionar su negocio. Son actividades en las cuales, Sofía no es hábil y además, no le gusta hacerlas. Ella quiere hacer galletas, pero sin realizar las demás cosas, el negocio se va a pique y en este momento, no cuenta con alguien que le ayude. Pronto Sofía se siente agotada y estresada de estar a cargo de todo. Ella se imaginaba, haciendo y vendiendo galletas. Pero parece que esto no es suficiente para tener un negocio próspero. Sofía es el ejemplo de un técnico que ha caído en la incautación empresarial. ¿De qué se trata esto? La emoción de la independencia y trabajar sin un jefe que este encima, a menudo no nos deja ver lo que realmente es trabajar por cuenta propia. El técnico cree erróneamente que porque sabe cómo hacer un trabajo, ya sea cocinar, hacer diseño gráfico, repara un auto, u otro tipo, puede convertir esta capacidad en un negocio que le libere del jefe. El cocinero crea un restaurante. El diseñador gráfico, crea un negocio de diseño gráfico. Pero en ligar de liberarse del jefe, se han convertido en su propio jefe, uno mas exigente y que los hace trabajar aún más que antes. Antes de seguir con la historia de Sofía, necesitamos en tender que cada persona abre un negocio, es tres personas en uno: Un empresario, un gerente y un técnico. El empresario es la parte de nosotros que tiene una visión , tiene sueños y convierte algo fugaz, como son las ideas, en una excelente oportunidad. El empresario vive en el futuro. Siente necesidad de un cambio. Cuanto mas excepcional es su idea, mas esfuerzo pone en realizarla. Su problema es que lo hace sin mirar el costo. Al perseguir los sueños, se está separando de la realidad. Al gerente por otra parte, le gustan las cosas predecibles, le gusta planificar

y tener todo en orden. Si el empresario vive en el futuro, el gerente vive en el pasado. Le gusta analizar las cosas que ya pasaron y basándose en ello, sacar las conclusiones. Y el técnico debe realizar su trabajo y en lugar de pensar sobre el futuro o pasar horas organizando las cosas, prefiere hacer el trabajo y disfrutar los resultados. Por lo tanto, los técnicos a menudo se encuentran trabajando para alguien más. Todos tenemos un poco de cada uno, pero en su mayoría prevalece el técnico. Por ejemplo, puede ser que somos un 70% el técnico que le gusta realizar el trabajo, un 10% el gerente que le gusta organizar las cosas y un 20% el empresario que planea y piensa en el futuro. Igual que hay tres personajes, también el negocio tiene tres etapas. En el ejemplo de Sofía, podemos ver la etapa de infancia, donde una persona hace todo sola. Tiene un negocio, pero en lugar de trabajar 8 o 10 horas, trabaja 14 o más horas al día. En esta etapa, pronto te das cuenta de que te estas sacando el jugo y que, si quieres seguir adelante, necesitarás contratar a alguien que te ayude. Sofía por ejemplo, después de unas semanas de no descansar ni un solo día, ha contratado una persona para hacer la contabilidad de su empresa. Contrató a Víctor y cuando Víctor ha tomado parte de sus responsabilidades, Sofía se sentía muy aliviada, ya que no le gustan los números, ha dado carta blanca a Víctor y ella empezó a dedicar más tiempo a lo que le gusta, hacer galletas. Otra cosa que no le gusta a Sofía, es tener que hacer promoción de su negocio. Víctor le ha sugerido que contrate a alguien más, que lo haga por ella. Pero a Sofía tampoco le gusta contratar y manejar personal, ya tiene suficiente contratando a Víctor, por lo que le pregunta a Víctor, si él podría buscarle a alguien para este nuevo puesto. Mientras Víctor maneja este asunto, Sofía se dedica a lo que ella le gusta. Hacer galletas. El negocio crece y pronto termina contratando la tercera persona, que ayuda a hacer galletas y a limpiar el lugar. Sofía aún no se da cuenta de que pierde el control de muchas cosas que pasan dentro de su negocio. No lo está manejando activamente, deja a cargo a Víctor, y aunque hay asuntos que ella no sabe, confía en que Víctor lo está haciendo bien. Mientras ella sigue horneando las galletas, su negocio crece en empleados y entra a la etapa de la adolescencia... Hay un camino mejor y que cualquiera puede seguir. Un camino hasta la madurez. Lo explica Michael Gerber en su libro el mito del emprendedor…”

EXPLICACIÓN:

Una acción dice más que mil palabras, reza el refrán. La idea requiere estar acompañada de un emprendedor motivado y en acción, que tenga una buena formación, que haga redes fácilmente y esté dispuesto a aprender. Para que una idea tenga posibilidad de ser un emprendimiento, debes: • Analizar si los limitantes del emprendimiento, están dados por tus percepciones o por lo que “otros” perciben. • Aprender de la experiencia al poner una idea de negocio en marcha, pues corres el riesgo de fracasar o ser exitoso, de ambas situaciones puedes aprender.

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. 7. Realizar un dibujo a todo color relacionado con el tema de la guía

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