PROPÓSITO:

Guía No. 24: Paradigmas del Emprendimiento - Los Empresarios son unos duros.

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:



"¿Sabes? Supongo que una sola persona, puede marcar la diferencia. ¡He dicho! Me dijeron que contara una anécdota. Las anécdotas son fáciles. Así que pensé, ¿Qué tipo de anécdota puedo contarles a estas personas, que tendrán cosas más importantes que hacer? Entonces decidí que voy a contarles exactamente cómo nació Spiderman. Es, es una historia real, aunque a veces, incluso a mí, me cuesta creerla. Pero, ya habíamos hecho los cuatro fantásticos y creo que quizás los X-men, no recuerdo el orden, pero mi editor vino a mí y me dijo: Stan, quiero que crees otro superhéroe. Así que dije, está bien. Fui a casa y, cuando mi editor decía, haz algo, más valía que lo hiciera, porque quería conservar mi trabajo. Pensé, ¿Qué puedo inventar ahora? Y lo más importante, en un superhéroe, al principio, es su superpoder. Una vez que tienes eso, todo lo demás viene solo. Y pensé, ¿Qué poder le daré a éste nuevo chico? Y vi una mosca caminando por la pared y dije, oye, si pudiera crear un super héroe que pueda pegarse a las paredes y trepar por ellas... Hombre, ¡eso sería genial! Y luego, no, os estoy mintiendo. No creo que la palabra genial se usara entonces, es probable que dijera, fabuloso. Ja ja ja...Nunca os mentiría. Así que pensé que eso estaba bien. Ahora, necesitaba un nombre. Y dije, veamos, hombre mosco, hombre mosquito y llegué a Spider men. Simplemente sonaba dramático. Así que ya tenía mi héroe. Tenía su poder, su nombre y luego pensé, solo por diversión. Le voy a dar problemas personales. Porque, excepto vosotros que tenéis vidas perfectas, pero la mayoría de la gente tiene problemas personales. Y luego pensé, en hacerlo adolescente. Porque no había superhéroes adolescentes que yo conociera, en ese momento. Así que, armado con todo ese maravilloso material, esas grandes ideas, corrí a la oficina de mi editor y le dije. Ésta fue su reacción, la reacción que tuvo. Stan, ésa es la peor idea que he escuchado en mi vida. En primer lugar, y entonces empezó a darme, él era un hombre muy lógico, muy intelectual. En primer lugar, la gente odia las arañas, así que no puedes, llamar a un héroe Spider men. ¿También quieres que sea un adolescente? Los adolescentes sólo pueden ser ayudantes. ¿Y quieres que tenga problemas personales? Stan, ¿No sabes lo que es un super héroe? No tienen problemas personales. Bueno, salí de la oficina, decepcionado. Pero obviamente, como un hombre mucho más sabio. Y, no podía sacarme a spider men de la cabeza. Estábamos a punto de cancelas la revista, creo que se llamaba, Amazing Fantasy. No se vendía bien. Y, estábamos llevando el último número a imprenta. Cuando

haces el último número de una revista, a nadie le importa lo que pongas en ella, porque la revista está muriendo. Sólo para sacármelo de la cabeza, puse a spider men, en Amazing Fantasy. Lo puse en la portada, y me olvidé de él. Un mes después, llegaron todas las cifras de ventas. Y mi editor, Entró corriendo en mi oficina. Stan, Stan. ¿Recuerdas a ese personaje que tanto nos gustó? Spider men. Dijo, hagamos una serie con él. Ahora, ¿Por qué os cuento esto? Quitando el hecho de que tengo que matar un poco de tiempo. Si tienes una idea, que genuinamente crees que es buena, no dejes que un idiota, te convenza de abandonarla. Ahora, esto no significa que cada idea loca que se te ocurra vaya a ser genial. Pero, si de verdad, hay algo que sientes que es bueno, algo que quieras hacer, algo que signifique mucho para ti, intenta hacerlo. Por que cero que solo puedes hacer tu mejor trabajo, si haces lo que tú quieres hacer. Y si lo haces de la manera en que crees que debe hacerse. Y si puedes sentir orgullo por ello y después de haberlo hecho, sin importar lo que sea, puedes mirarlo y decir: Yo hice eso y creo que es bastante bueno. Es una gran sensación".

EXPLICACIÓN:

Los empresarios son personas educadas en la cultura del esfuerzo y la disciplina. Muchos emprendedores han fracasado o han sido objeto de burla, pero hoy en día son exitosos. Mira el caso de Jesús Guerrero Hernández, fundador de Servientrega. Inició vendiendo cilantro cuando era apenas un niño en el pueblo de Boyacá de donde es oriundo. Años después en Bogotá, fue despedido de la empresa donde trabajaba, él sabía que el servicio podía ser mejorado ostensiblemente, ¡y lo hizo! Sin oficinas, sin recursos y sin formación gestó una de las empresas más grandes del país.

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. Qué elementos claves le deja esta guía, en su propósito personal de emprender. 8. 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