

PROYECTO DE INNOVACIÓN

ACTIVIDAD N° 01

"EMPRENDIMIENTO"

Alumnos:		1.- Ballenas Zúñiga, Marvin Roodwell 2.- Benavente Quispe, Andrés Antonio 3.- Cano Domínguez, Jhonatan Francisco 4.- Cuellar Martínez, Kevin 5.- Lazarte Zubia, Kristhyan Andree Kurt			
Grupo	:	AB	Juan Diego Ernesto Cerrón Salcedo		Nota:
Semestre	:	III			
Fecha de entrega	:	11	05	18	
			Hora:	08:00 am	

ACTIVIDAD:

EMPRENDIMIENTO

Grupo

Nota:

App./Nom.:

Fecha:

Actividad. Nº

01

I. OBJETIVOS:

1. Entienden que emprender es cuestión de problemas y capacidades según los casos de estudio.
2. Identifican sus capacidades para emprender.
3. Entienden que emprender es una actividad en equipo.
4. En la creación de equipos se asignan roles principales y secundarios.
5. Planifican el Proceso.

II. DESARROLLO DEL CRITERIO 1:

1. ¿Qué es el emprendimiento?

Es el emprendimiento es aquella actitud y aptitud de la persona que le permite iniciar nuevos retos, nuevos proyectos, la capacidad de aportar una respuesta a un problema o necesidad

2. ¿Quién Puede Ser Emprendedor?

Todas las personas pueden serlo.

3. ¿Como Nacen Las buenas ideas?

Es una habilidad que puede desarrollarse y aptitud que puede formarse, solo se requiere de esfuerzo y disciplina. Es una actitud constante en la vida para mejorar una sociedad

4. El trabajo en equipo como factor Clave.

Se requiere de un equipo multidisciplinario, cuyos integrantes están en la capacidad de aportar todo lo que el proyecto requiere.

5. CASOS DE ESTUDIO

- 5.1. Caso 1

APROVECHA LO QUE YA SABES O HACES BIEN

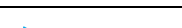
Empezar a partir de lo que ya sabemos, de algo en lo que somos expertos y que ya hacemos especialmente bien

Lékué - Una exitosa apuesta por el diseño y la creatividad



Lékué es una empresa de La Llagosta (Barcelona) con varias décadas de historia. Desde sus inicios, la empresa basó su actividad en el conocimiento sobre el tratamiento y manipulación del caucho y la silicona para la fabricación de diferentes tipos de productos como, por ejemplo, gorros de baño o cubiteras. Pero a principios de la década del 2000 la empresa pasaba por serias dificultades. Fabricaba principalmente para otras marcas y de forma poco diferenciada con respecto a una competencia cada vez mayor, y entre la que se encontraban fabricantes asiáticos capaces de hacer lo mismo a un precio más barato. El año 2005 supuso un verdadero cambio de orientación cuando un nuevo equipo directivo decidió realizar una fuerte apuesta al utilizar la silicona para la creación de utensilios de cocina diferentes y originales. Se contrató a varios diseñadores y se dio mucha importancia a la creatividad a la hora de pensar en nuevos productos, tales como artilugios para exprimir limones, fundas para bocadillos, moldes para repostería, salvaplatos, etc.

Estos diseñadores encontraron nuevas soluciones prácticas para usos y necesidades diarias del trabajo en la cocina. Se comenzó a utilizar colores brillantes y llamativos que nadie había usado antes en este tipo de productos. Se invirtieron esfuerzos en comunicar que la silicona podía utilizarse sin problemas en un horno o en el microondas. También hubo que demostrar que estos productos permitían cocinar de forma más rápida, sencilla y sana, conectando de este modo con demandas en crecimiento entre las generaciones más jóvenes: menos tiempo para cocinar, menos experiencia o práctica en la cocina y querer comer de forma más saludable. Sin dejar de hacer lo que Lékué ya sabía hacer (objetos de silicona), la empresa ha conseguido en pocos años convertirse en líder mundial en su campo, distribuyendo sus productos a más de cuarenta países de los cinco continentes.

 <div>TECSUP</div> <div>Pasión por la Tecnología</div>	PROYECTO DE INNOVACIÓN			Nro. DD-106	
				Página 2 / 13	
ACTIVIDAD: EMPRENDIMIENTO					
Nota:	App./Nom.:	Fecha:	Actividad. Nº	01	

5.2. Caso 2

Emprender es superar dificultades

El emprendimiento es más una actitud que una habilidad. Por eso para el emprendedor no existen barreras para adoptar una actitud innovadora y proactiva, incluso en los contextos más adversos.

Richard Turere - El niño masai que firmó la paz con los leones



Richard Turere es un niño masai que no tenía más de ocho años cuando decidió encontrar una solución a un problema que afectaba a su poblado, colindante a uno de los parques naturales de su país, Kenia. En ocasiones, los leones que viven en libertad en este parque traspasaban por la noche sus límites para atacar a las vacas, que suponen un recurso vital para la subsistencia de la familia de Richard y de sus vecinos. La única solución que se les ocurrió a los adultos fue la de matar a los leones.

Pero Richard decidió probar otras alternativas. Él había observado que a los leones no les gustaba el fuego y procuraban no acercarse a él. Así que probó colocar varias antorchas alrededor del establo familiar. Al principio esa idea pareció funcionar, pero luego los leones comprobaron que estas

antorchas no se movían y entendieron que no les iban a causar ningún daño.

Richard dedujo que quizás los leones no tenían miedo al fuego, sino a lo que podían hacerles los hombres que se encontraban normalmente cerca de este. Así que buscó una solución que supusiera una combinación de luz y movimiento. Decidió colocar en la valla del establo varias luces conectadas a una vieja batería alimentada durante el día por un panel solar. El joven inventor construyó un sistema que apagaba y encendía las luces cada pocos segundos de forma automática, creando un efecto que hacía creer a los leones que alguien vigilaba el establo toda la noche moviéndose con una linterna.

La idea fue tan exitosa que pronto el resto de los vecinos le pidió instalar en sus establos un sistema similar. Hoy, sistemas parecidos están siendo utilizados en todo Kenia para ahuyentar también leopardos o elefantes en las poblaciones cercanas a los diferentes parques nacionales del país.

Richard no se detuvo ni se rindió por los primeros intentos fallidos ni por la dificultad para encontrar en un pequeño pueblo africano los materiales que necesitaba, utilizando para crear sus sistemas materiales de desechos encontrados en vertederos y viejos vehículos abandonados.

5.3. Caso 3

Emprender desde dentro de las empresas y organizaciones

Se conocen con el nombre de intraemprendedores a aquellas personas que adoptan una actitud innovadora y emprendedora en el trabajo que desarrollan dentro de una empresa u organización.

Art Fry y los Post-it - La historia de éxito de un pegamento que no pegaba bien

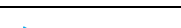


Hoy todos sabemos lo prácticos que resultan los Post-it. Pero en un principio el uso de esos pequeños cuadrados de papel de colores llamativos y con una banda adhesiva no resultó tan obvio para todo el mundo. De hecho, este invento se convirtió en realidad gracias a la constancia y tesón de Art Fry, uno de los más de ochenta mil empleados de la multinacional 3M, quien tuvo que ser ingenioso para luchar contra las opiniones de algunos jefes que llegaron a considerar la idea como poco útil, demasiado arriesgada y con pocas probabilidades de éxito.

Y es que el nacimiento de los Post-it requirió no solo encontrar primero su uso más adecuado, sino también conseguir convencer a la dirección de la multinacional de que el producto tendría compradores. De hecho, Fry, miembro de uno de los muchos equipos de investigación de la empresa, no fue ni siquiera el descubridor del adhesivo utilizado en los Post-it. Otro compañero fue el que dio con una cola lo suficientemente fuerte como para adherirse a las superficies pero que luego podía despegarse con facilidad.

El descubrimiento había sido descartado por la empresa al no saber muy bien qué utilidad darle. Sin embargo, Art Fry se acordó de esta idea al comprobar frustrado la frecuencia con la que se le caían al suelo los diferentes puntos de lectura que utilizaba en sus libros. Fry trabajó empleando ese pegamento en pequeños trozos de papel, investigando la cantidad y el modo de aplicación más adecuado para el adhesivo.

También esta idea fue descartada por el equipo directivo de 3M, al considerar que el producto no tendría demanda. Pero Fry no se rindió e ideó una estrategia para demostrar el valor de su descubrimiento: regaló bloques de Post-it a las secretarías del equipo directivo de la empresa, enseñándoles los usos que podían darles en las comunicaciones con sus jefes. Cuando su utilización se había convertido en habitual, Fry dejó de suministrarlos, haciendo que la propia demanda de las secretarías hiciera ver a sus jefes la conveniencia de comercializar los Post-it.

 <div>TECSUP <small>Pasión por la Tecnología</small></div>	PROYECTO DE INNOVACIÓN			Nro. DD-106	
				Página 3 / 13	
ACTIVIDAD: EMPRENDIMIENTO					
Nota:	App./Nom.:	Fecha:	Actividad. Nº	01	

5.4. Caso 4

Emprender en el propio territorio

A pesar de las ventajas que quizás podrían encontrar en otros lugares, muchos emprendedores deciden promover una iniciativa empresarial sin abandonar el territorio en el que han crecido, brindando así a su entorno social los beneficios derivados del emprendimiento.

Energy Panel - Exportando a los cinco continentes desde Lucena (Córdoba)



Antes de crear su propia empresa, Antonio Marín, como muchos de sus paisanos en su pueblo natal, Lucena (Córdoba), se había dedicado profesionalmente al mundo de la fabricación de muebles. Según él mismo ha confesado en alguna ocasión, en su decisión de dejar su anterior ocupación y fundar Energy Panel pesó mucho la noticia que un día le dio su hija anunciándole que iba a ser abuelo. Antonio pensó entonces que su nueva empresa, dedicada al diseño, fabricación, instalación y mantenimiento de sistemas de calefacción basados en el uso de la energía solar, debería tener entre sus objetivos el colaborar a crear un mundo mejor para su nieto. Es probable que de ese deseo provenga en parte la inquietud ecológica de Antonio por ser capaz de crear sistemas de calefacción cada vez más eficientes a la hora de aprovechar energías limpias y sostenibles. Pero también de ese deseo para el futuro de su nieto nació seguramente la firme

decisión de emprender sin que por ello tuviera que dejar su Lucena natal.

Energy Panel tiene su sede y fábrica en esta población de poco más de cuarenta mil habitantes y situada en el centro geográfico de Andalucía. Ello supone quizás no contar con las ventajas de una gran ciudad como la cercanía a grandes vías de comunicación, acceso a otro tipo de infraestructuras o teóricos elementos de atracción de los profesionales requeridos. Y, sin embargo, todas estas teóricas barreras no han supuesto impedimento alguno para que hoy Energy Panel exporte sus productos a más de diecisiete países, incluidos mercados tan alejados como Australia. Además, la fuerte apuesta de Energy Panel por la investigación (el 50% del presupuesto de la compañía) hace que parte de los puestos de trabajo creados por la empresa en Lucena sean para profesionales altamente cualificados.

5.5. Caso 5

Emprender aprendiendo de los fallos

El miedo al fracaso supone una de las principales barreras para un mayor emprendimiento. Sin embargo, el verdadero emprendedor sabe que es difícil no cometer errores y que cualquier fallo supone una oportunidad para aprender a hacer las cosas mejor en una próxima ocasión.

Nespresso - Una idea que tardó veinte años en tener éxito



Nespresso se ha convertido durante los últimos años en uno de los productos de mayor éxito de la historia de la multinacional Nestlé. Con unas ventas anuales por encima de los mil millones de dólares y unas doce mil tiendas en más de treinta y cinco países, este caso se estudia hoy en escuelas de negocio de todo el mundo.

Sin embargo, la forma en la que Nespresso se convirtió en un producto de éxito es muy diferente a la manera en la que fue pensado y lanzado al mercado en primer lugar.

De hecho, para llegar al Nespresso tal y como lo conocemos hoy tuvieron que pasar más de veinte años, en los que se probaron diferentes estrategias

y debieron superarse problemas de todo tipo.

En primer lugar, la idea de desarrollar una cápsula por taza de café no nació en Nestlé, sino en uno de sus competidores. La compañía compró la patente y pensó en vender una máquina que hiciera los cafés expresos con la misma calidad que en una cafetería.

La idea no gustó a muchos en Nestlé, ya que la empresa estaba acostumbrada a vender alimentos pero no maquinaria. Para superar estos problemas, en el año 1986 se tuvo que crear una empresa y marca aparte de Nestlé. Nació entonces el nombre de Nespresso.

Como se pensó que la máquina sería demasiado cara para los consumidores particulares, durante sus primeros años Nespresso solo se vendía a empresas. La idea era que estas pudieran ofrecer a sus empleados la posibilidad de tomar un buen café sin tener que salir a beberlo en un bar. Pero esta estrategia no acabó de funcionar y muy pocas empresas compraron el invento.

Máquinas y cápsulas se perfeccionaron durante una década, logrando hacerlas algo más baratas. Se empezó a pensar entonces en venderlas a particulares. Tampoco durante sus primeros años pareció funcionar esta idea, hasta que finalmente en el año

2000 Nespresso se convirtió en un fenómeno gracias a una estrategia que combinó vender las máquinas más baratas a cambio de obtener el beneficio de la venta de las cápsulas, junto a la exclusividad e idea de club que ofrece una red de tiendas propias en las que solo se vende este producto.

ACTIVIDAD:

EMPREDIMIENTO

Grupo

Nota:

App./Nom.:

Fecha:

Actividad. Nº

01

6. APRENDIZAJE DE LOS CASOS DE ESTUDIO
6.1. Caso 1

Aprovechar las oportunidades que surgen haciendo lo que sabemos hacer bien.

6.2. Caso 2

Se puede emprender dando solución a los problemas que observamos.

6.3. Caso 3

Se puede emprender desde dentro de la organización donde ese trabaja.


6.4. Caso 4

Las oportunidades de emprendimiento se pueden encontrar dentro de nuestra localidad.

6.5. Caso 5

El emprendimiento es cuestión de perseverancia ante los fallos y errores.

III. DESARROLLO DEL CRITERIO 2:

<i>Usos que se le puede dar a una pelota de TENNIS</i>		
	Idea	Descripción
	1	Juguete para mascotas.
	2	Adorno de árbol navideño.
	3	Monedero
	4	Protector contra puntas y esquinas con filo.
	5	Guarda joyería.
	6	Llavero
	7	Piscina de pelotas
	8	Porta lapicero
	9	Funda para Smartphone
	10	Masajeador
	11	Tapiz de sillas o sillones
	12	tapiz de la casa de mascota

ACTIVIDAD:

EMPREDIMIENTO

Grupo

Nota:

App./Nom.:

Fecha:

Actividad. Nº

01


IV. DESARROLLO DEL CRITERIO 3:
TUS CAPACIDADES PARA EMPRENDER

ACTIVIDADES QUE ME GUSTAN	ACTIVIDADES EN LAS QUE SOY BUENO
Ballenas Zúñiga, Marvin Roodwell	
Hacer diseños para estructuras (metálicas, madera)	Aprendiendo y realizando trabajos Técnicos
Escribir (Literatura)	Comunicando información fundamentada
Deportes	Realizando instalaciones eléctricas
Benavente Quispe, Andrés Antonio	
El futbol	Trabajo en equipo
Ver el desenvolvimiento de las personas (laboral)	Organizar, motivar, sacar adelante proyectos.
Viajar	Expresando ideales, con razonamientos.
Cano Domínguez, Jhonatan Francisco	
Deportes en general	Trabajo en equipo
Investigar el funcionamiento de las cosas	Organizando todo
Socializar	Comunicador
Cuellar Martínez, Kevin Andrés	
Diseñar prototipos en AutoCAD e Inventor	Trabajo en equipo
Deportes acuáticos	Dibujo bien
Compones y escuchar canciones	Soy creativo

ACTIVIDAD:

EMPRENDIMIENTO

Grupo

Nota:

App./Nom.:

Fecha:

Actividad. Nº

01

Lazarte Zubia, Krithyan Andree Kurt

Deportes de aventura

Líder

Viajar

Programando y diseñando algoritmos

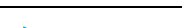
Informarme sobre temas de ciencia y tecnología

Aprendiendo cosas nuevas

V. DESARROLLO DEL CRITERIO 4:


Marvin Ballenas	Andrés Benavente	Jhonatan Cano	Kevin Cuellar	Krithyan Lazarte
Roles Principales				
Explorador	Creativo	Comunicador	Constructor	Coordinador
Roles Secundarios				
Coordinador	Constructor	Creativo	Explorador	Comunicador

[illegible]

 <div>TECSUP</div> <div>Pasión por la Tecnología</div>	PROYECTO DE INNOVACIÓN			Nro. DD-106	
				Página 8 / 13	
ACTIVIDAD: EMPRENDIMIENTO					
Nota:	App./Nom.:	Fecha:	Actividad. Nº	01	

VII. OBSERVACIONES (describir los hechos más importantes, problemas, o errores generados en esta experiencia)

1. Se observó que para reunir a todo el equipo de trabajo se necesita del compromiso de cada uno de los integrantes, además de la estructuración de un horario (Diagrama de Gantt)
2. Los integrantes del grupo poseen múltiples habilidades similares, por lo que la asignación de roles no fue fácil.
3. Al trabajar en equipo, el desarrollo de las actividades propuestas para este informe, se desarrollaron de mejor forma y más rápida que si lo hubiera realizado un solo integrante.
4. Se vio que, en muchos casos de emprendimiento, para que se alcance el éxito de la empresa, tuvieron que pasar varios años de triunfos y fracasos.
5. Si se hace una planificación de proceso para efectuar las actividades, y si se cumple a cabalidad con dicha planificación, las actividades se culminarán en el tiempo previsto y de la mejor manera posible.

VIII. CONCLUSIONES Y CONCLUSIONES (si se cumplieron los objetivos acordes a los criterios y comparar y analizar los resultados si existe alguna investigación experimental en el trabajo en campo o desarrollado en clase.)

1. Se demostró, en la actividad de la pelota de tenis, que no es necesario idear un nuevo producto para satisfacer una necesidad específica, más bien, se pueden realizar modificaciones a un producto ya existente para hacerlo más apropiado.
2. Se aprendió que el emprendimiento es cuestión de cualidades y/o habilidades adquiridas y desarrolladas.
3. Se aprendió que la perseverancia es necesaria para alcanzar las metas propuestas, a pesar de las dificultades que se presentan en el transcurso del proyecto.
4. Se demostró que el trabajo en equipo produce mejores resultados que un trabajo individual.
5. Se aprendió que las habilidades necesarias para ser emprendedor, se pueden desarrollar no importando la edad ni los estudios de las personas involucradas