

# **Tercera Clase**



“ El éxito es aprender a ir de  
fracaso en fracaso sin  
desesperarse. ”

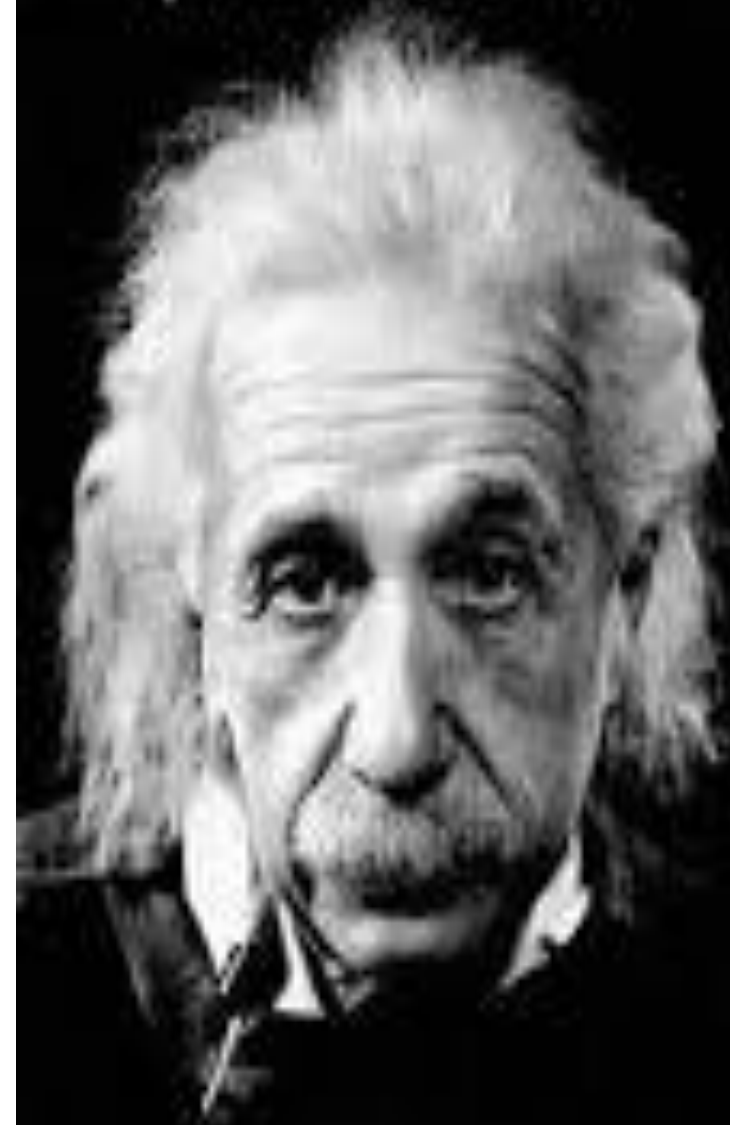
Winston Churchill

# EMPRENDER

## Definición RAE:

*Acometer y comenzar una obra, un negocio, un empeño, especialmente si encierran dificultad o peligro.*






"Todos somos genios. Pero si juzgas a un pez por su capacidad de trepar árboles, vivirá toda su vida pensando que es un inútil".

- Albert Einstein

# Pasión



  
"LA PASIÓN TE HACE CREER  
EN LO QUE HACES Y ESO A LA  
VEZ TE DA LAS FUERZAS  
NECESARIAS PARA PERSISTIR  
A PESAR DE LAS BARRERAS"

*Jacqueline Antonetti M.*  
-De Soñarlo a Lograrlo-







Nuestro principal  
propósito en esta  
vida es ayudar a  
otros. Y si no  
puedes ayudarles,  
al menos no les  
hagas daño.  
Dalai Lama

Propósito

A close-up, profile view of Steve Jobs, looking down and to the right. He is holding a small, dark object (likely a brick) in his right hand. The background is dark and out of focus.

**A veces, la vida te da en la  
cabeza con un ladrillo. No  
perdáis la fe. Estoy  
convencido de que la única  
cosa que me mantuvo en  
marcha fue mi amor por lo  
que hacía.**



Paciencia





Prudencia





“ La vida es aquello que te  
pasa mientras estas ocupado  
haciendo otros planes ”

John Lennon

# Las 6 p's del emprendimiento

- Pasión
- Propósito (una misión con sentido)
- Perseverancia
- Paciencia
- Prudencia
- Planes (adonde quiero ir)

# Emprendedor

Individuo que reconoce oportunidades y actúa,  
donde otros ven caos, confusión, problemas o nada

## ¿Quién es el emprendedor?





# El emprendimiento no es exclusivo de Startups

- *Los emprendedores están en todas partes, desde corporaciones, franquicias, fundaciones y empresas familiares.*

## Emprendedores no tienen un set de rasgos de personalidad predeterminadas.

- *Los investigadores se han alejado de la perspectiva de los características de los emprendedores a cómo los empresarios piensan y actúan.*

## El emprendimiento se puede enseñar...es un método que requiere práctica

- *Todos tenemos la capacidad de actuar y pensar de forma emprendedora para la práctica.*

# Los emprendedores no son tomadores de riesgo extremos

- *No se trata de escalar cumbres sin cuerdas ni oxígeno, aunque así se puede ver desde afuera.*

## Los emprendedores colaboran más de lo que compiten

- *La colaboración con clientes, proveedores y competidores pueden favorecer la eficiencia e innovación.*

## Los emprendedores actúan más que planifican

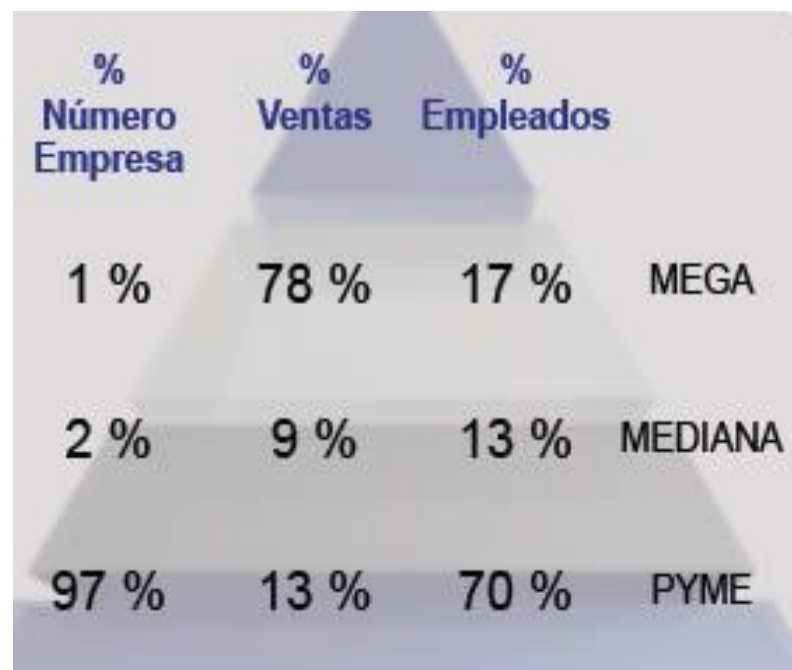
- *Con cada acción implementada recolectan datos que informan los siguientes pasos.*

Buscando el camino



# El mercado de las PYMES

- Mega Empresas ventas sobre MM\$ 53.000  
**Empleo promedio: 120 empleados**
- Medianas Empresas Venta entre: MM\$ 9.000-  
MM\$ 53.000  
**Empleo promedio: 40 empleados**
- Pequeñas Empresas Ventas entre: MM\$ 37-  
MM\$ 370  
**Empleo promedio: 9 empleados**
- Micro Empresas Ventas: hasta MM\$36  
**Empleo promedio: 3,9 empleados**



**650.000 Empresas**



### 3. Participación de las empresas por rubro de actividad

RUBRO	% TOTAL	MICRO	PEQUEÑAS	MEDIANAS GRANDES
Desarrollo e ingeniería de software y aplicaciones	22,4	19,6	26,2	18,8
Comercio (importación y ventas) de hardware	16,7	17,9	16,6	21,0
Diseño de sitios web	13,8	23,2	7,8	0,5
Asesoría o consultoría en computación e informática	10,6	9,7	11,0	12,7
Soporte, mantención y reparación de equipos	6,9	10,1	3,8	6,1
Ingeniería Eléctrica y Electrónica	6,6	4,2	9,0	6,6
Internet (ISP, Hosting, ASP)	3,9	1,9	6,2	2,8
Comercio (importación y ventas) de suministros e insumos	3,3	3,6	1,8	7,8
Procesamiento de datos	3,2	0,0	4,8	9,4
Servicios de comunicaciones o telecomunicación	2,8	2,1	2,7	6,0
Otros servicios (vigilancia, publicidad, banca)	2,1	0,6	3,6	2,2
Comercio (importación y ventas) de software	2,1	2,4	1,5	3,3
Instalación de redes eléctricas y/o electrónicas	2,1	1,8	2,4	2,2
Capacitación en computación e informática	1,7	1,8	2,0	0,5
Multimedia (CD)	0,8	1,2	0,6	0,0

Nota: cada empresa está ubicada en un solo rubro, según el criterio de cuál es el rubro en donde presenta una mayor proporción de ventas de las ventas totales.

# Velocidad de penetración de nuevas tecnologías

Años en tardar a llegar a una audiencia de **50 MM** de personas



**38 años**



**13 años**



**3 años**



**2 años**

## A VECES LOS NUEVOS SISTEMAS FRACASAN POR COMPLETO

# Empresas Pagan el Precio de la Informática: No Cumple con las Expectativas Creadas

- El gasto es asombroso. Una encuesta entre 360 compañías realizada en 1996 por la firma de investigaciones Standish Group International Inc. de Dennis, Massachusetts, reveló que el 42% de los proyectos empresariales de tecnología informativa se cancelaban antes de su finalización. Las compañías estadounidenses emplean alrededor de US\$250.000 millones anuales en tecnología informática.
- Mientras más amplios son los proyectos, mayores son las frecuencias del fracaso y el costo.
- Hoy las compañías sencillamente se niegan a gastar millones de dólares en sistemas más complejos y que de por sí tienden a presentar problemas.
- El lado negativo es que cuando las compañías manejan mal la tecnología, o las mismas máquinas no cumplen con lo esperado, las pérdidas también son cuantiosas.

Bernard Wysocki, Jr.  
The Wall Street Journal

El lado sombrío de la revolución informática empresarial está comenzando a mostrar su verdadero rostro. Compañías de todo el país empiezan a ver cómo los sistemas informáticos más avanzados no cumplen con las expectativas creadas, o fracasan por completo.

En 1996, Pacific Gas & Electric Co. comenzó a gastar decenas de millones de dólares en un sistema desarrollado por International Business Machines Corp. para transmitir las facturas de sus clientes y realizar otras funciones. Pero la desregulación alejó a la industria eléctrica de California mucho antes de lo esperado por PG&E. A comienzos de 1998, los clientes tendrían la opción de elegir entre varios proveedores de energía. De repente, PG&E se encontró con la responsabilidad más complicada de lidiar con la rápida fluctuación de precios y los numerosos proveedores de energía.

El nuevo sistema basado en IBM, a pesar de ser muy potente, no pudo hacer afrontar con la suficiente rapidez a sus carga adicional. "¡Bámonos hacia el desastre!", dice Damien P. Brooks, principal gerente de proyectos de la gran compañía eléctrica. Así, PG&E se desliza del refinado sistema de IBM y trata de concebir una nueva idea. Ahora está en marcha un nuevo proyecto de cuatro años, pero en esta ocasión PG&E ha mantenido su sistema informático de primera generación, cuya antigüedad es de 30 años, actualizándolo y reemplazándolo únicamente de forma gradual. (Un portavoz de IBM rechazó todas las

Las megaproyectos como la fallida colaboración de PG&E con IBM están desilusionando a sus patrocinadores a un ritmo alarmante. A menudo, estos son víctimas de una combinación letal: un panorama empresarial de rápidos cambios, un conjunto de software cada vez más complejo, y una mentalidad entre las compañías tecnológicas de que todo se puede hacer, aunque en realidad no se pueda.

El gasto es asombroso. Una encuesta entre 360 compañías realizada en 1996 por la firma de investigaciones Standish Group International Inc. de Dennis, Massachusetts, reveló que el 42% de los proyectos empresariales de tecnología informática se cancelaban antes de su finalización. Las compañías estadounidenses emplean alrededor de US\$250.000 millones anuales en tecnología informática.

Mientras más amplios son los proyectos, mayor es la frecuencia de fracaso y el costo es mayor. "El imperativo tecnológico seduce a la gente. Ya que podemos, lo hacemos", dice Robert Charvat, de Springfield, Virginia, que realiza labores de consultoría en grandes compañías sobre cómo disminuir los riesgos en proyectos informáticos. "Sin embargo, se está esperando a reaccionar. Los principales ejecutivos están comenzando a decir que no" a los proyectos de grandes cambios tecnológicos.

Parte de esta reacción surge de una nueva generación de importantes ejecutivos que conocen la situación informática. Estos creen que, en general, la informatización ha ahorrado dinero e impulsado la productividad. Pero sencillamente se niegan a gastar millones de dólares en sistemas más complejos y que de por sí tienden a presentar pro-

Significativamente, el nuevo mecanismo de construcción en Pacific Gas no incidirá en el sistema de selección mediante el uso del ratón de la computadora, sino que mantendrá los anticuados menús y el empleo del teclado, una tecnología de los años 70 que es fiable y sorprendentemente rápida. Este sistema será utilizado por los 1.000 empleados de atención al consumidor.

Hace unos días, una filial relativamente pequeña de PG&E que presta más servicios a empresas que a particulares dijo que seguiría con IBM para desarrollar un nuevo sistema de facturación, que se espera sea más simple que el proyecto abandonado. Lo que está ocurriendo aquí es una búsqueda de un mejor equilibrio entre la mano de obra y la capacidad informática, lo que a menudo resulta en cierta "desautomatización" o "desingeniería" de los sistemas informáticos de la organización. La idea consiste en emplear únicamente la cantidad apropiada de tecnología necesaria para hacer el trabajo, pero no más. "Podría construir un auto con 24 cilindros, pero si solo u ocho son suficientes, ¿para qué quiero más?", dice Paul Knauss, vicepresidente de Chrysler Financial Corp., rama financiera del fabricante de automóviles.

Esta búsqueda del equilibrio adecuado entre el toque humano y la alta tecnología puede finalmente ser una gran bendición para las organizaciones empresariales.

Después de todo, cuando la tecnología funciona, los beneficios pueden ser asombrosos. Las innovaciones en cuanto a los análisis en los puntos de venta de Wal-Mart Stores Inc., que permite a la compañía controlar los inventarios de forma metódica, ofrecieron grandes ventajas competitivas, al igual que ocurrió con el sistema de reservaciones Sabre de American Airlines, que aportó cantidades ingentes de datos en las computadoras de los agentes de viaje.

El lado negativo es que cuando las compañías manejan mal la tecnología, o las mismas máquinas no cumplen con lo esperado, las pérdidas también son cuantiosas.

Oxford Health Plans Inc. culpó de muchos de sus problemas financieros al caos informático. En casos incluso más extremos, un sistema inadecuado ha ayudado a hundir una compañía, como descubrieron en 1996 los ejecutivos de FoxMeyer Drug Co., al fracasar el nuevo proyecto informático de \$65 millones de la compañía. Entre otros problemas, el nuevo software no pudo manejar el enorme volumen de pedidos de las farmacias. El fracaso desempeñó un significativo papel en la decisión de la compañía de distribución de medicamentos, con sede en Carrollton, Texas, de buscar protección judicial contra la bancarrota, dijera ejecutivos de la compañía. FoxMeyer fue adquirida con posterioridad por una compañía de la competencia.

Hoy en día, sabiéndose que la infraestructura tecnológica puede hundir una compañía, muchos ejecutivos de alto nivel se muestran desilusionados. Apresuradamente el 50% de todos los proyectos tecnológicos no cumplen con las expectativas de estos ejecutivos, según una encuesta realizada este año entre 300 directores por la firma de consulto-



ría CSC Index de Cambridge, Massachusetts, y por la American Management Association.

Las acusaciones van y vienen. Muchas compañías demandan a sus consultores, y viceversa y aumenta el número de empresas que despiden a sus principales ejecutivos de informática.

## LA LOCURA DE LOS ROBOTS

La actual problemática hace recordar la locura que se desató con los robots en zonas industriales de EE.UU. en los años 80. El ejemplo más vergonzoso ocurrió en General Motors Corp., que en 1985 abrió una fábrica de este tipo en la sección Hamtramck de Detroit. Robots con un costo de muchos millones instalaban por error guardabarros del modelo Buick de la marca Cadillac, y robots de pintura por aspiración comenzaron a pintar unos a otros. En realidad, defender la actual "desautomatización" es todavía poco frecuente, pero ya es un aspecto interesante en algunas compañías de consultoría. CSC Index se dio a conocer a principios de los años 80 por el uso de la "ingeniería".

Robert Sah, director gerente de CSC, se encontraba hace unos días en un centro turístico cerca de Phoenix hablando sobre los peligros del uso excesivo de la tecnología informática. Entre los asistentes se encontraban una decena de altos ejecutivos de grandes compañías como AT&T Corp. y Bethlehem Steel Corp. Mientras manejaba las gráficas, Sah comparó los sistemas instalados en los centros de recepción de llamadas que reflejan en pantalla las llamadas de importantes clientes con la solución más simple de ofrecer a éstos un número de teléfono gratuito. Uno de los aspectos más problemáticos de la alta tecnología, indica Sah, es "el largo tiempo que transcurre antes de darnos cuenta de que se ha fracasado".

Otra locución que Brooks de PG&E nunca olvidará es que es mejor para la compañía desarrollar sus planes informáticos internamente, en lugar de acudir a consultoras de prestigio que a menudo quieren probar los aspectos más innovadores y arriesgados.

Pacific Gas está expresando un equipo de 300 empleados para construir su sistema informático en cuatro años, y que tiene un valor de US\$230 millones. Las pequeñas consultoras sólo tendrán una participación secundaria en el proyecto.

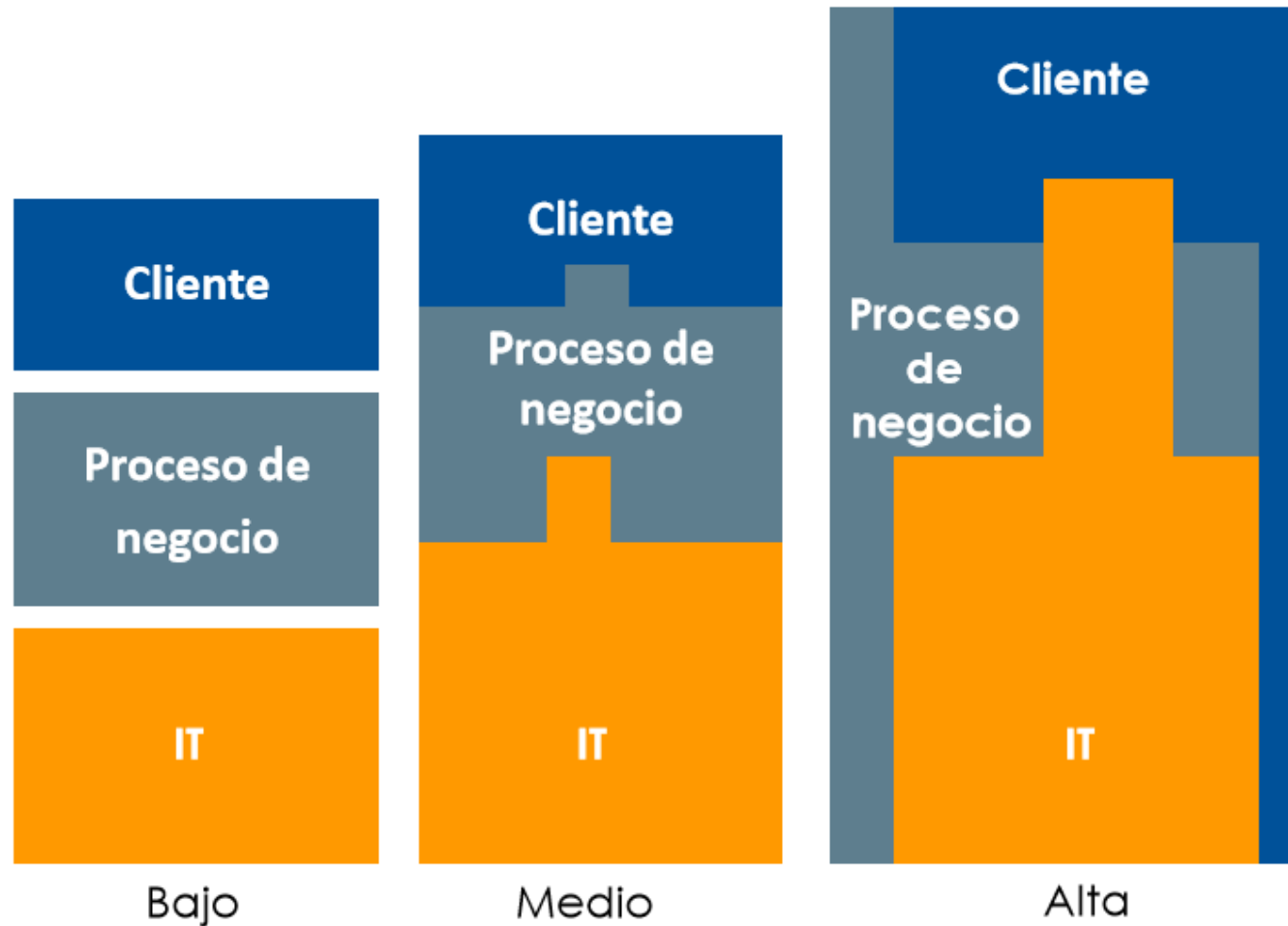




UD. ENCUENTRA QUE NUESTRO  
SERVICIO ES INADECUADO.  
NO PODEMOS COMPRENDERLO.  
TENEMOS TECNOLOGÍA DE PUNTA,  
PROFESIONALES DE PRIMERA Y  
NO ESTIMAMOS EN GASTOS.  
!! Y ASÍ UD. SE ATREVE  
A DECIR QUE NOSOTROS  
NO LE SOLUCIONAMOS  
SU PROBLEMA !!



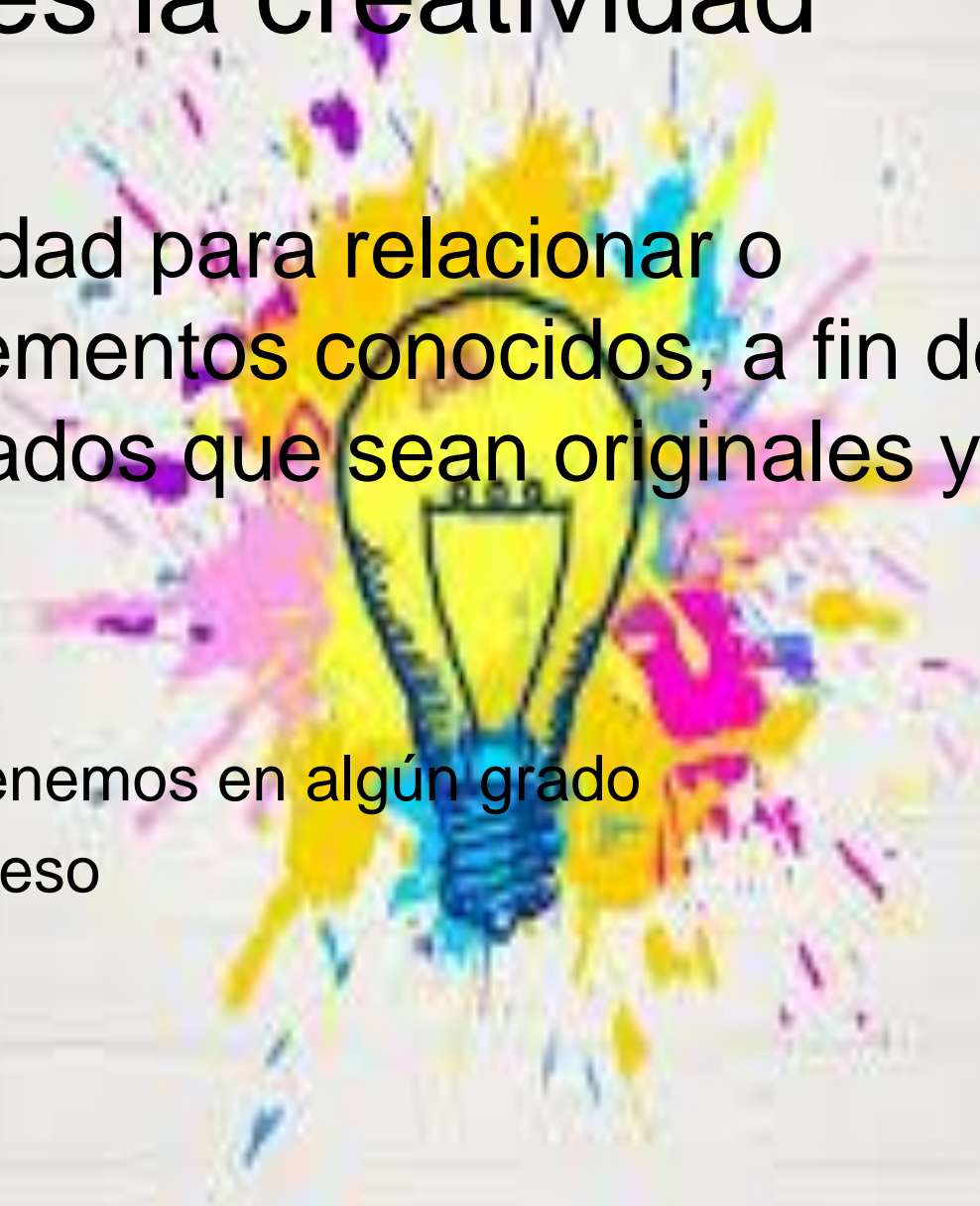
# ¿Cuál es nuestra meta?

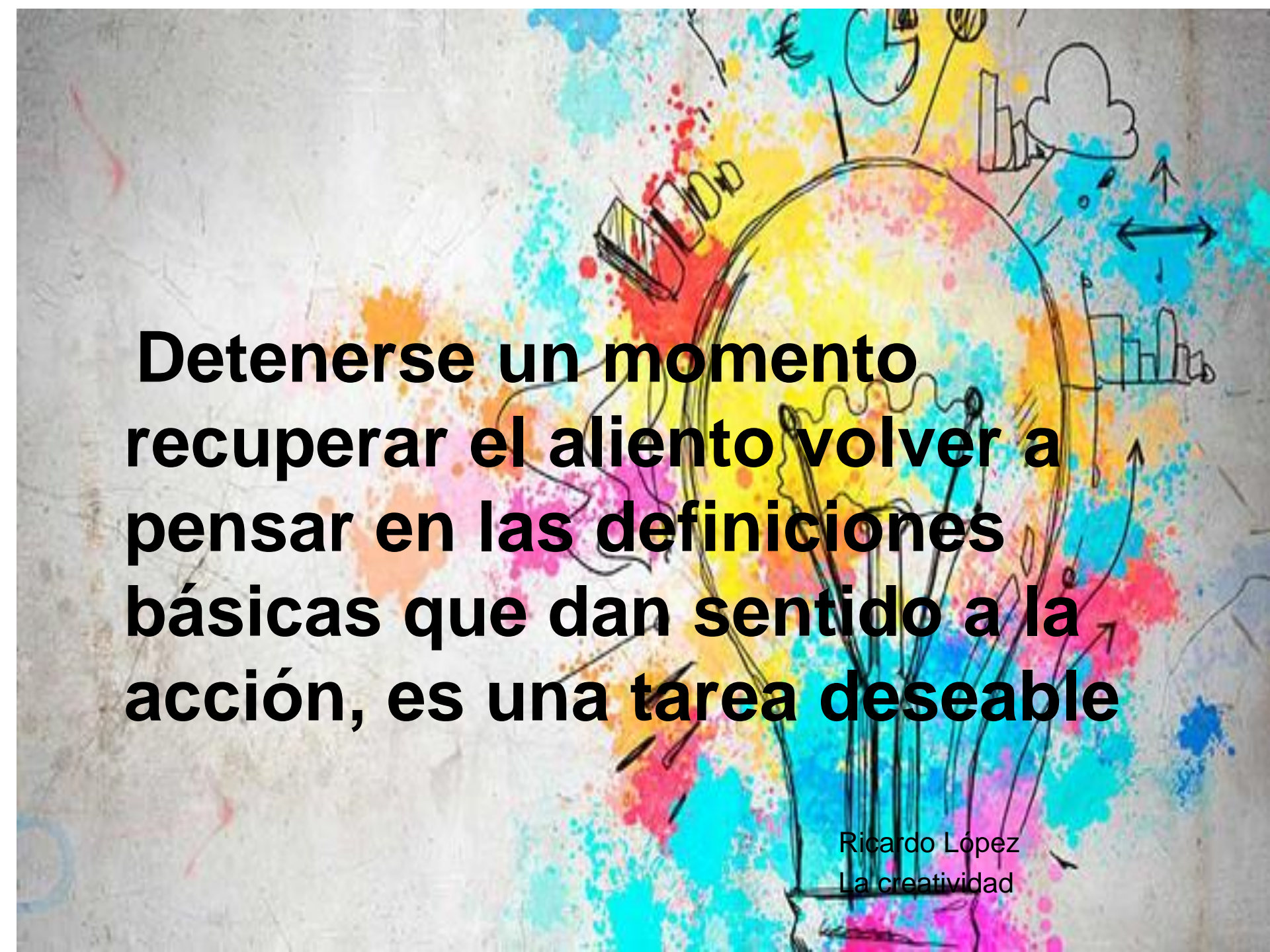


Integración de TI y los Procesos de negocio

# Que es la creatividad

- Es la capacidad para relacionar o combinar elementos conocidos, a fin de lograr resultados que sean originales y relevantes
  - Todos la tenemos en algún grado
  - Es un proceso



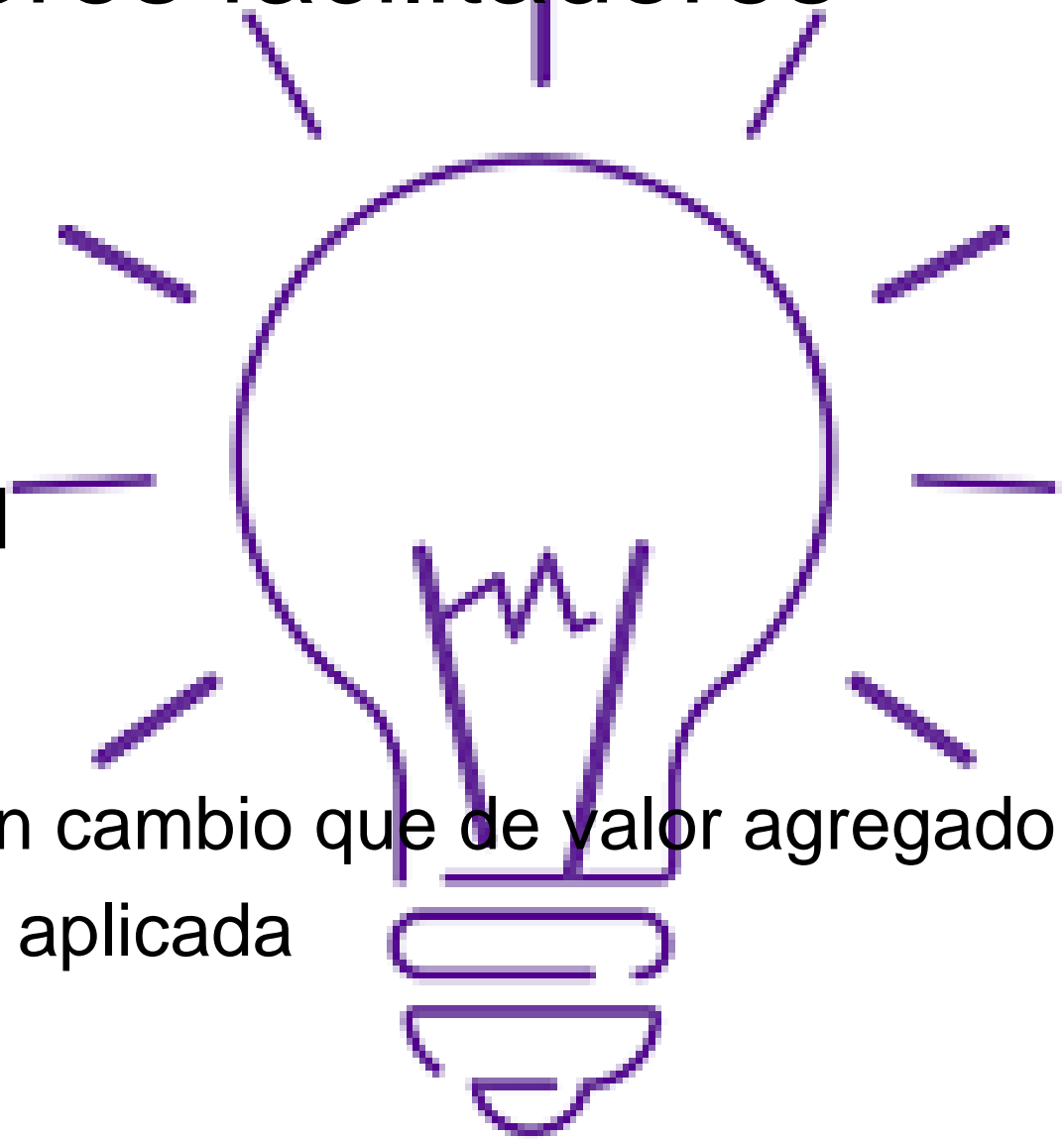


**Detenerse un momento  
recuperar el aliento volver a  
pensar en las definiciones  
básicas que dan sentido a la  
acción, es una tarea deseable**

Ricardo López  
La creatividad

# Factores facilitadores

- Fluidez
- Flexibilidad
- Originalidad
- Conectividad
- Innovación
  - Introducir un cambio que de valor agregado
  - Creatividad aplicada
  - Ingenio ?





# Tipos de pensamiento

- Divergente
  - Abierto a la posibilidad
  - Riesgoso
  - Integrador
  - Inesperado
- Convergente
  - Analítico
  - Previsible
  - Conservador
  - Categoría fija



# Actitud Creativa

- Apertura a la experiencia
- Tolerancia a la frustración
- Resolución a la ambigüedad
- Atento a la serendipia
  - Encontrar algo mientras se busca otra cosa o hallar en forma casual

*Serendipia*



# Contexto Actual

- El cambio es permanente
- Nuevos problemas y desafíos
- Desafíos constantes
- Tradiciones
  - La tradición es la madurez de la innovación
    - Ej. [Experimento de los monos](#)
- Que soluciones ha traído el desarrollo económico y tecnológico ?
- Adonde vamos repitiendo lo que se ha hecho ?



# Sea innovador; aproveche las oportunidades



*Baby Mops*

• *Make your children work for their keep*

**A**fter the birth of a child there's always the temptation to say "Yes, it's cute, but what can it do?" Until recently the answer was simply "To lie there and cry," but now babies can be put on the payroll, so to speak, almost as soon as they're born.

Just dress your young one in Baby Mops and set him or her down on any hard wood or tile floor that needs cleaning. You may at first need to get things started by calling to the infant from across the room, but pretty soon they'll be doing it all by themselves.

There's no child exploitation involved. The kid is doing what he does best anyway: crawling. But with Baby Mops he's also learning responsibility and a healthy work ethic.





**Problemas técnicos**



**Soluciones técnicas**

Ante problemas técnicos conocemos las soluciones, aplicando conocimientos o experiencias anteriormente adquiridas.



**Desafíos adaptativos**








**Soluciones adaptativas**

Cuando nos enfrentamos a un desafío de adaptación, estamos frente un reto que requiere que desarrollemos habilidades nuevas.

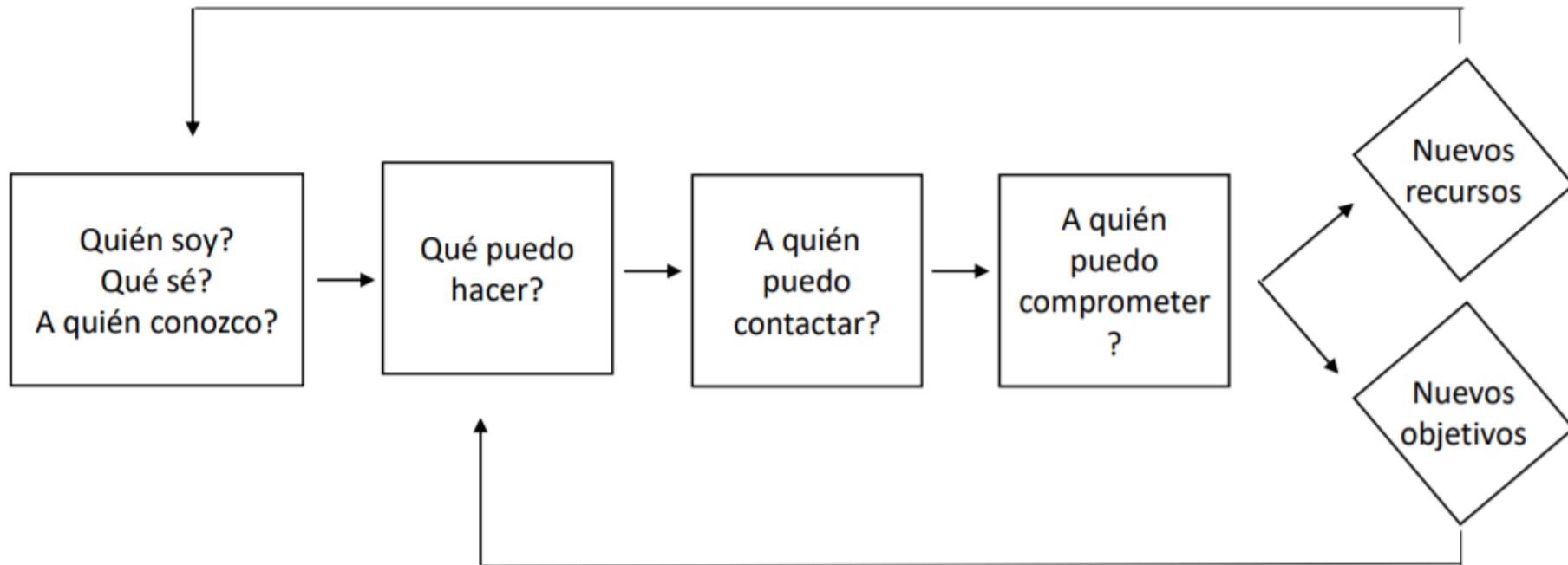
# El emprendimiento es una habilidad para la vida

- Ser emprendedor empodera para crear oportunidades y alcanzar las metas personales.*

	Recursos disponibles	Comenzar desde los recursos disponibles: 1- Quién soy? 2- Qué sé? 3- A quién conozco?
	Pérdida aceptada	Tomar decisiones a partir de los que se está dispuesto a perder, por sobre lo que se espera ganar.
	Creación de alianzas	Construir relaciones de alianzas en lugar de percibir como competidores. Dado el alto grado de incertidumbre del negocio, cualquiera puede ser un potencial cliente.
	Oportunidad en contingencias	Tener la capacidad de convertir lo inesperado en rentable. Los cambios y sorpresas pueden constituir una oportunidad para abrir crear nuevos mercados.
	Control v/s predicción	Aplicar la visión efectiva se base en la creencia que el futuro no es predecible, sino que se construye.

# El proceso

Ciclo de expansión de recursos



Ciclo de definición de objetivos



# Usar telas para crear algo



## Telas

Los emprendedores parten con lo que tienen, en vez de lo que necesitan

Cuando los emprendedores no están seguros de que opción tomar...actúan

El diseño de la colcha emerge en el camino...es difícil de planear

No estás nunca seguro de cuando se terminó

Crear algo nuevo requiere de iteración más que resolver el problema de manera lineal

# Unir piezas de puzzle



## Puzzle

Objetivo bien definido

Recursos definidos para alcanzar el objetivo

Se crea un plan

Se ejecuta el plan

Se va midiendo el grado de progreso

Se logra el objetivo



# Caso digitalización restaurante (Providencia)



Urb



Ubicación en Google Maps

Posicionamiento con  
Google Mi Negocio



Envío menú diario

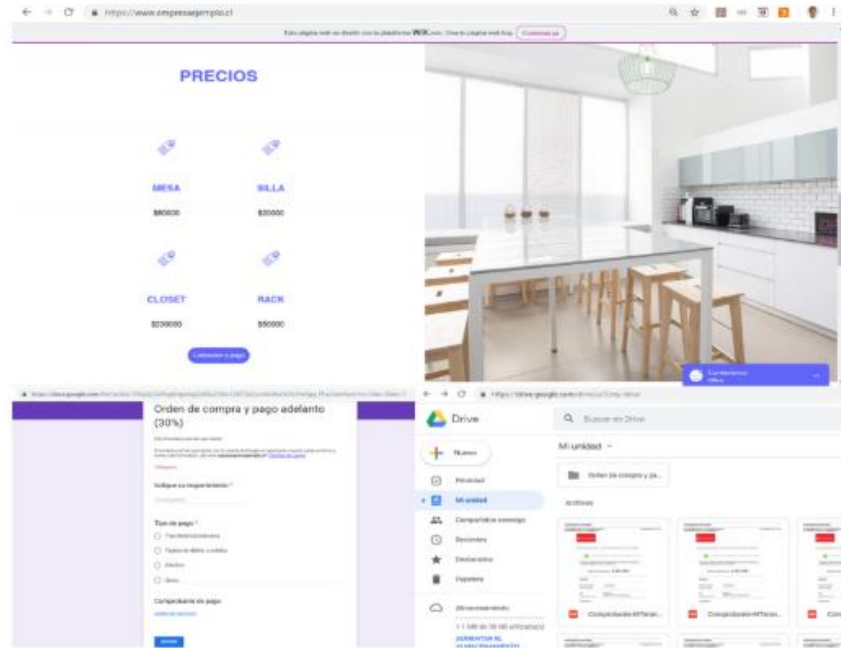
Fidelización con Whatsapp



Pago con tarjeta bancaria y  
cheque restaurant

Usabilidad con medios de  
pago (POS)

# Posicionar empresa: Gestionar información y pagos



Formularios de Google

Carpeta Google Drive

## Gestionar ventas: CRM en Hoja de Cálculo

CRM en Excel

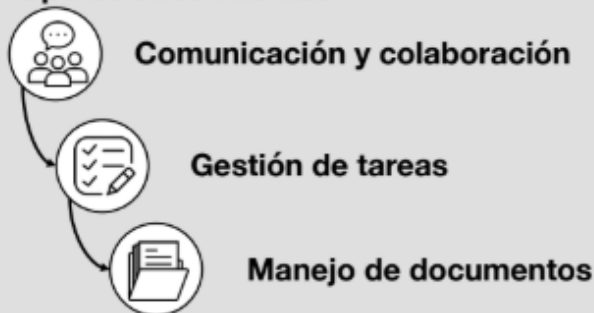
Estado	RUOT	Cliente	Descripción	Fecha entrega	Probabilidad aprobación	Valor (\$)	Fecha último contacto	Proximo paso	Fecha próximo contacto	Origen del lead	Notas
Producción	65.146.760-0	Fundación Para Digital	Cotización mesa y 2 sillas	7/6/2019	100%	100000	12/3/2019	Llamada	19/6/2019	Referido	

CRM en Excel

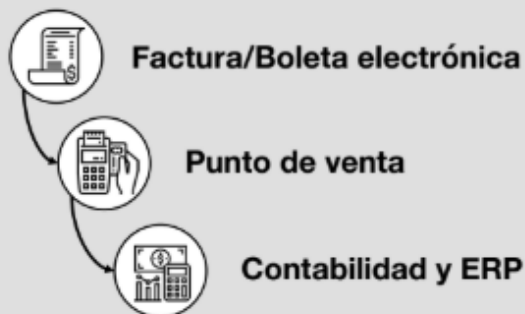
Nombre	Cargo	RUOT Cliente	Cliente	e-mail	Teléfono	Fuente	Estado	Fecha próximo contacto	UO act
Ignacio XXXX	Consultor		Pura Digital	ignacio@pura.com.ar	9510XXXX75	Referencia cliente	En espera de ser contactado		Tra
Marcelo XXXX	Manager		MaxXXX	marcelo@max.com.ar	824XXXX308	Seminarios	Contactado	5/6/2019	Tra
Carolina XXXX	Jefe		MaxXXX	carolina@max.com.ar	950XXXX351	Seminarios	Contactado	5/6/2019	WH
Andrea XXXX	Director		DARXXXX	andrea@dar.com.ar		Seminarios	Contactado	5/6/2019	a-e
José XXXX	Colaborador		DARXXXX	jose@dar.com.ar		Seminarios	Contactado	6/6/2019	Tra
Ruben XXXX	Fundador		BarXXXX	ruben@bar.com.ar	9505XXXX150	Seminarios	No válido	6-6/2019	

# Dónde podemos usar herramientas digitales

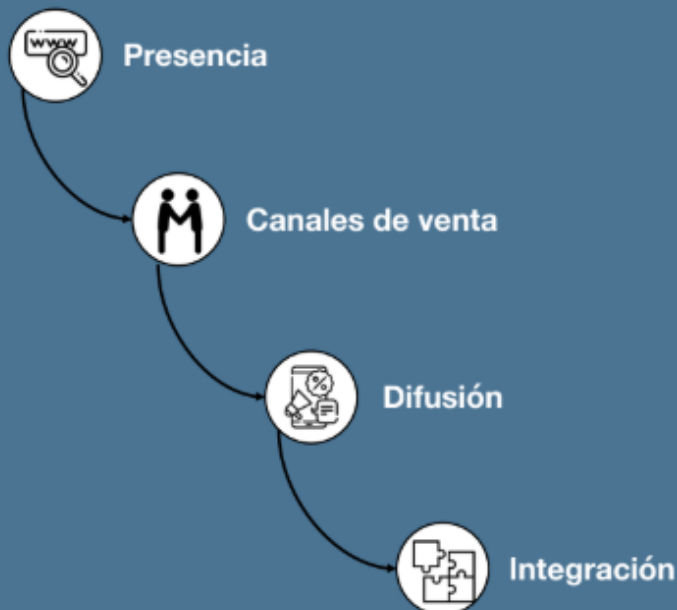
## Operaciones internas



## Administración financiera



## Relaciones externas



Servicio de almacenamiento en la nube gratuito por hasta 15GB vinculado a cuenta Google, posee versión "desktop" para trabajar desde computador.



- Versión gratuita ofrece hasta 15GB compartido con Gmail.
- Integración con Google Docs y aplicaciones de terceros.



- Poca seguridad al compartir archivos.
- Precios altos para aumentar capacidad.

Servicio de almacenamiento cloud de Microsoft usualmente preinstalado en PC Windows y Android que ofrece una funcionalidad similar a Google Drive.



- Preinstalado en computadores Windows.
- Incluido dentro de office 365 con capacidad desde 1TB.
- Rápida sincronización
- Buenos planes pagados



- Límite de capacidad de 5GB versión gratuita.
- No tiene documentos editables en la nube.

Servicio para compartir documentos digitales de hasta 2GB mediante un link sin necesidad de registrarse. Ofrece opción de servicio pagada de almacenamiento de hasta 100GB.



- Permite compartir archivos de gran tamaño sin necesidad de tener cuenta.
- Mayor seguridad al compartir archivos debido a caducidad de links.



- No incluye almacenamiento cloud gratis, sólo para compartir un archivo por tiempo acotado.

# Comercio Electrónico

## Herramientas digitales:

- Van enfocadas al marketing y la promoción.
- Permiten aumentar las ventas.
- Son infinitas y van apareciendo nuevas todo el tiempo.

## Herramientas de gestión tecnológica:

- Van enfocadas a la administración del proyecto.
- Permiten: planificar, evaluar e implementar adecuadamente este importante activo dentro de la organización.

<https://todoist.com>



Boleta de honorarios



Declaración del  
IVA



Factura electrónica



## Cree estrategias con astucia y fuerza, sepa luego bajar la estrategia a las operaciones.

VISION: SER  
LOS LÍDERES  
DEL MERCADO  
AL 2022

	OBJETIVO A UN AÑO	INDICADOR	META
UNIDAD DE NEGOCIO	AUMENTAR LA PARTICIPACIÓN DE MERCADO	% DE MERCADO	MAYOR AL 30%
GERENTE COMERCIAL	MEJORAR RECOMPRA DE CLIENTES	% DE RECOMPRA DEL CLIENTE	MAYOR AL 90%
JEFE DISTRIBUCIÓN	ASEGURAR LA ENTREGA A TIEMPO (PEDIDOS)	% DE ÓRDENES ENTREGADAS A TIEMPO	MAYOR AL 95%
ENCARGADO DE CARGA	ASEGURAR LA CARGA A TIEMPO DE CAMIONES	% DE CAMIONES CARGADOS A TIEMPO	MAYOR AL 98%
CARGADORES	ASEGURAR LA CANTIDAD DE PEDIDOS CARGADOS A TIEMPO	% DE PEDIDOS CARGADOS A TIEMPO POR CARGADOR POR TURNO	MAYOR AL 98%



## Revise las etapas del plan estratégico, y busque sistematizarlo, el ideal es con un directorio.



**Un plan estratégico le permite hacer a su empresa sostenible en el tiempo.**

**1.**  
Enfocar recursos a los proyectos, productos o servicios más rentables

**2.**  
Controlar los riesgos. Entender nuestras debilidades y las amenazas del entorno

**3.**  
Entender nuestros recursos más críticos, cuidarlos y desarrollarlos

**4.**  
Optimizar procesos al entender las expectativas de nuestros clientes

**5.**  
Alejarnos de la competencia satisfaciendo expectativas de los segmentos que hemos definido atender

**6.**  
Generar capacidades y flexibilidades para adecuarnos a las condiciones cambiantes del entorno

- <https://www.josefavillarroel.cl/blog/>
- <http://www.cetiuc.com/index.php>
- [Www.Sercotec.cl](http://www.Sercotec.cl)
- [www.Corfo.cl](http://www.Corfo.cl)
- <http://www.tuempresaenundia.cl/>
- [www.angelesinversionistas.com](http://www.angelesinversionistas.com)