

CTP-2

Taller de Ingeniería Industrial I (IN3001)

Instrucciones: 1) Responda en base a los textos que se le preguntan.

2) No se salga de las líneas establecidas.

P1 (Chapter 5: “Hedgehog Concept”. Good to Great – Jim Collins)

Explique brevemente *The Hedgehog Concept* (el Concepto del Erizo), de acuerdo a los tres círculos que lo componen. Además, de acuerdo al *Hedgehog Concept*, explique cuál es la diferencia entre *good*(buena) y *great*(mejor, grande) compañía, y cómo ésta puede pasar de *good*(buena) y *great*(mejor, grande).

El concepto del erizo consiste en tres ideas que caracterizan a las empresas que sobresalen sobre las que no muestran ningún cambio. Estos tres círculos consisten en:

- 1- Que es lo que apasiona a la empresa, cuales son las actividades que la apasionan. Lo anterior no consiste en estimular aquella pasión, sino en descubrirla.
- 2- En que pueden ser los mejores. Descubrir aquellas competencias en los que se puede sobresalir por sobre los demás.
- 3- Que es lo que dirige el motor económico de la empresa. Esto hace referencia hacia como se puede lograr trascender.

Una empresa comparativa(*good*) tiende a saber hacer muchas cosas, pero no es excepcionalmente buena desarrollando ninguna, en cambio una empresa *Good-To-Great* sabe hacer una sola cosa, pero es experta en ello. Además, *good-to-great* empresas, basan sus metas en entendimiento, en cambio las empresas comparativas tienen metas cuya “valentía” es innecesaria.

Trabajando los tres círculos anteriores, una empresa comparativa puede pasar de ser *Good* a *Great*, la clave es entender que saber muchas cosas, pero no ser hábil en ello no marca la diferencia.

Nota: Esta parte de la pauta contiene las ideas principales que debieran entender y haber escrito en el ctp.

P2 (Chapter 1: “The Art of Starting”. The Art of The Start – Guy Kawasaki)

Nombre las cinco ideas que, según el autor, un emprendedor debe ejecutar exitosamente en el comienzo de algún emprendimiento, basado en *The Great Ideas For Starting Things (Grandes ideas para comenzar cosas)*. Además, seleccione una de ellas y explíquela a grandes rasgos.

Nota: Tienen que haber nombrado las 5 ideas y haber colocado un resumen sobre que significaba alguna de ellas.

- 1- **Make Meaning:** Consiste en la primera fase de realizar un emprendimiento, la cual hace relación a crear algo con el objetivo de mejorar el mundo, ya sea un producto, servicio u otra cosa para ofrecer. Además, puede impedir que otra cosa se extinta y/o mejorar la calidad de vida de las personas.

Guy recomienda que cuando se piense en desarrollar algo nuevo, no se debe pensar en dinero, sino que en colaborar con algo significativo en el mundo.

- 2- **Make Mantra:** En vez de pensar y escribir los “misión statements” se puede pensar en una frase que contenga toda aquella emoción y significado que realmente se quiere entregar. El verdadero objetivo, la pasión y la misión que se le quiere dar a la empresa, producto o servicio. Mantra y “tag” no son lo mismo, éste último es la frase para el marketing.
- 3- **Get going:** Pensar en grande al momento de levantar una idea para convertirse en proyecto. Conseguir compañeros de alma, personas en las que confiar para levantar una empresa. Polarizar a la gente: catalizar la pasión sea a favor o en contra de lo que se esté haciendo. No existe una única forma de hacer las cosas, sino que hay múltiples camino, diseñá en forma diferente a la de los demás. Construye y muestra los prototipos de tus productos para obtener la percepción de su ingreso, no esperen hasta estar seguros de mostrarlo.
- 4- **Definir el modelo de negocios:** ¿Quién tiene el dinero en sus bolsillos y como se hará para que llegue a nuestro bolsillo? Guy recomienda tener claro cuáles son los clientes de uno, lo que sigue es como realizar el negocio.

Hacer las cosas simples de modo de usar diez palabras que describan el modelo de negocio, pero usándolas sabiamente. Utilizar la jerga empresarial, hace que uno pierda el objetivo.

Por último: las buenas ideas se copian. Para que luchar por crear algo nuevo, cuando alguien más pudo haber hecho algo similar a lo buscado. Basta con seleccionar aquello que sirva, mejorarlo e implementarlo.

5- Wave a MAT:

Milestones: Probar el concepto, completar detalles de diseño, finalizar un prototipo, levantar capital, mostrar una versión de demostración a los clientes, entregar la versión final a los clientes.

Milestones consiste en acumular eventos importantes, los anteriores son metas recomendadas por el autor.

Assumptions: Cosas o situaciones que se deben asumir como ciertas.

Crear una lista de cosas que se deben asumir en el negocio. Basta mencionar algunos como los que recomienda el autor. También se pueden proponer otros.

Posteriormente, se deben rastrear las Assumptions y ligarlas a alguna de las 7 Milestones.

Task: Finalmente, se crea una tercera lista sobre tareas a cumplir para construir la organización: arrendar un espacio, conseguir vendedores claves, etc.

P3 A su juicio, ¿Qué propuestas implementaría en su proyecto, de este módulo, basado en las ideas interpretadas en ambos textos?

Debe entenderse que leyó el texto y relacionar las ideas a su proyecto.