

TEMA: Incidencia de las nuevas tecnologías para el emprendimiento en el contexto de la economía digital.

Semana 3 - 6

1. Indagación de saberes previos.
¿Qué es la economía digital?
¿Qué es la empresa digital?

Emprendimiento con economía digital



Vender productos por internet, crear aplicaciones, tener una plataforma web para ofrecer servicios o incluso diseñar cursos virtuales hacen parte de las tendencias o modelos de negocios que hace tan solo 15 años atrás eran inimaginables en Colombia. Hoy en día, en el país y en la región este tipo de emprendimiento toma más fuerza, llegando a acuñarse el término economía digital y crear un mercado que se mueve con gran celeridad en el mundo de las oportunidades. En la región podemos decir que hay una transición de emprendimiento y la meta es la sostenibilidad de todas esas

empresas que comienzan a surgir. El Banco Interamericano de Desarrollo, BID, trabaja en el proyecto Empréndelo que está dirigido a jóvenes entre 18 y 35 años, donde casi el 60% de esos nuevos emprendimientos no cuentan con un espacio físico para su negocio, sino que lo hacen a través de redes sociales o plataformas digitales”,

2. Visita <http://www.emprendelo.com.co/> haz un rastreo en el menú de ésta página y realiza un resumen en tu cuaderno.

Adaptarse o morir. El principio darwinista aplicado a los negocios en la era digital tiene una traslación clara:

10 casos de éxito en la Economía Digital

1-Steve Jobs, cofundador de Apple Inc.

Con 313 patentes a su nombre, el lema de Jobs era: "La innovación es lo que distingue a los líderes del resto". Su sueño era crear un ordenador para todo el mundo, por lo que en 1975 con sólo 20 años, vendió su coche y se instaló junto a Steve Wozniak en un taller para trabajar en su primer prototipo. Después de convertir su marca en un icono del sector tecnológico y ser despedido de su propia compañía, volvería

para alcanzar con ella el récord de cotización de una empresa en la historia a sólo un año de su muerte, en 2012.

2- Brian Acton y Jan Koum, fundadores de WhatsApp Inc.

Creada en 2009 por Acton y Koum, ambos se conocieron un par de años antes en Yahoo!. Ambos tenían la idea de fomentar la conversación entre personas, por lo que excluyeron la publicidad y sus ingresos de su fórmula. En 2014, la compañía de mensajería instantánea era adquirida por Facebook por un valor total de 21.800 millones de dólares. Precisamente, la empresa que le negó un puesto de trabajo a Acton justo antes de desarrollar junto a su compañero la multimillonaria idea.

3- Bill Gates, co-fundador de Microsoft Corp.

A sus 15 años, Gates ya había creado su primera empresa junto a su compañero, Paul Allen. Años más tarde, aquella compañía se trasladó a Albuquerque bajo el nombre de Microsoft. El resto, es historia. En 25 años Gates ha creado un gigante multimillonario que le ha erigido en más de una ocasión como el hombre más rico del mundo. Su clave: alternar sus dos personalidades. La del geek informático y la del hábil hombre de negocios.

4- Mark Zuckerberg, fundador y CEO de Facebook

Con más de mil millones de usuarios activos y una idea clara: "dar a la gente el poder de compartir y crear un mundo más abierto y conectado", Zuckerberg revolucionó el mundo con su plataforma de comunicación digital. En 2004, emprendió junto a unos compañeros el diseño de un sitio web para alojar fotografías de los estudiantes de la universidad de Harvard. El éxito de su idea les permitió mudarse a Palo Alto para buscar inversores. Con 29 años, Zuckerberg es ya el multimillonario más joven de la revista Forbes.

5- Larry Page y Sergey Brin, fundadores de Google

Su objetivo: "organizar la información mundial para hacerla universalmente accesible y útil". El principal buscador web del mundo fue fundado en un garaje como tantos otros exitosos negocios digitales, en 1998. En la actualidad, el gigante tecnológico tiene en nómina a más de 20.000 empleados. Inicialmente nombrado BackRub, finalmente llamaron a su buscador Google en referencia a "gúgol", un término matemático utilizado para expresar el primer numeral seguido por 100 ceros en referencia al amplio y ambicioso abanico de resultados que esperaban ofrecer a sus usuarios.

6- David Filo y Jerry Yang, fundadores de Yahoo! Inc.

Durante un año sabático, Filo y Yang descubrieron la dificultad existente para encontrar sitios web. Por lo que en 1994 elaboraron un mapa con los sites favoritos de los usuarios organizados por temas. Desde entonces, los listados y las visitas no hicieron más que crecer. Su filosofía siempre fue simple: "resolver las necesidades básicas de las personas".

7- Pierre Omidyar, co-fundador de eBay

En 1994, este programador estadounidense de origen francés, conoce a la que sería su futura esposa. Ella era coleccionista de los dulces PEZ y se quejaba de las dificultades para completar su colección. Omidyar escuchó su queja y la transformó en una idea multimillonaria: una página web para la compra-venta de objetos con otras personas. Lanzada en 1995, la plataforma conectaba a personas con los mismos intereses. En la actualidad, es una de las principales páginas de e-commerce

8- Jeff Bezos, fundador de Amazon.com

En 1994 a sus 30 años, Bezos era vicepresidente de una renombrada firma de inversión y gozaba de un salario de seis cifras. En la actualidad, su página web es la gran referencia en e-commerce. En sus inicios concebida como una tienda de libros virtual en 1995, cuatro años después la compañía tenía a 3.000 empleados en nómina y generó un volumen de ventas de 610 millones de dólares. Más tarde, se abrieron nuevos mercados como la venta de regalos o medicinas hasta conseguir la inabarcable oferta actual.

9-Reed Hastings, CEO y co-fundador de Netflix

En 1998, Hastings y su compañero Marc Randolph revolucionaron el escenario del alquiler de películas con un servicio de renta vía correo electrónico. En la actualidad, Netflix alberga una colección de más de 100.000 títulos y tiene 20 millones de suscriptores en todo el mundo. Y todo porque cierto día Hastings se vio obligado a pagar en su videoclub un recargo de 40 dólares por entregar demasiado tarde el filme Apolo 13. De ahí surgió la idea multimillonaria de su plataforma: pagar un coste fijo mensual para disponer de un bien todo el tiempo que quisiera.

10- Chad Hurley, Steve Chen y Jawed Karim, creadores de YouTube

Fundada en 2005, en la actualidad es la principal plataforma de vídeos a escala mundial. Cada minuto, se suben 72 horas de vídeo y los usuarios ven más de 4.000 millones de horas de vídeos cada mes. Después de su temprano éxito, los creadores decidieron vender su compañía a Google por 1,65 mil millones de dólares en 2006. No obstante, la naturaleza emprendedora sigue ahí y Hurley anunció recientemente en su perfil de Twitter el lanzamiento de una nueva página de vídeos colaborativos llamada MixBit.

<https://www.expansion.com/especiales/2016/09/22/57e3c30fca474103518b45f7.html>

3. Está claro que hoy en día, es fácil diferenciar una empresa tradicional de una digital. Lo que hace a estos dos modelos fácilmente reconocibles es el lugar en el que se sustenta su núcleo. Mientras que la empresa tradicional se posiciona a pie de calle, las digitales llevan a cabo sus acciones en la red.

Ubica en una tabla Las siguientes características donde muestre las diferencias entre la EMPRESA TRADICIONAL y la EMPRESA VIRTUAL.

- *No necesitas un lugar físico*
- *Tu negocio estará abierto 24 horas todos los días del año*
- *Proceso de transacciones manual*
- *Alta inversión inicial.*
- *Baja inversión inicial.*
- *Gastos reducidos*
- *Tu negocio tiene un alcance internacional*
- *La interacción con los clientes es personal*
- *Horarios de operación limitados*
- *La interacción con los clientes es virtual*
- *Tu negocio está limitado a un área específica*
- *Proceso de transacciones automático*
- *Gastos elevados.*
- *Necesitas un lugar físico.*

Anota 3 características más de cada empresa.

"Si tú no trabajas por tus sueños, alguien te contratará para trabajar por los suyos". Steve Jobs se refirió así al inmovilismo de la sociedad que lleva a la mayoría de individuos a no cumplir sus sueños. Pero algunos sí lo hicieron. Es el caso de los 10 anteriores emprendedores que entendieron el contexto digital y sus oportunidades para adaptarse a él y desarrollar sus respectivas ideas multimillonarias:

4. Conoce otros emprendedores en potencia, realizando un estudio de campo a 10 de sus contactos a través de una encuesta en Google Drive. Aquí se sugieren 8 preguntas redacta 4 para un total de 12.

¿Alguna vez te has planteado ser emprendedor?

Sí, a veces

No, nunca

Sí, es una cosa que siempre he querido hacer

Es un objetivo inviable hoy en día

¿Por qué te gustaría trabajar por cuenta propia?

Por hacer algo propio y vivir una nueva experiencia

Para tener independencia personal

Por la libertad de elegir el lugar y tiempo de trabajo

Porque se gana más dinero

Por la falta de oportunidades atractivas de empleo

¿Qué obstáculos encuentras para emprender?

Falta de dinero

Falta de ideas

Trámites, papeleo

Impuestos

Financiación

¿Qué crees que podría hacer el Gobierno para promover el emprendimiento?

Más ayudas

Reducción de burocracia

Formación y orientación

Otros

¿En qué tipo de sector te gustaría emprender?

Hostelería

Educación

Ocio

Textil

Otros

¿Qué crees que es prioritario a la hora de crear una empresa?

La idea

El respaldo económico

Formación y experiencia adecuadas

Otros

¿Qué es lo que más potenciarías para poder llegar al público?

Redes sociales

Estrategia de Marketing

Puntos de venta

Publicidad

¿Consideras que actualmente es una buena salida laboral?

Sí, siempre

No, nunca

Depende, repercuten muchos factores

5. Analiza las respuestas e interpreta los gráficos generados para cada pregunta y anota en tu cuaderno Las conclusiones.

