



# EL AVIÓN DE PAPEL

<p>Objetivos</p>	<p>Poner en valor preguntarse “¿para qué?” y la importancia de establecer objetivos medibles. Trabajar sobre los prejuicios y las explicaciones que nos damos a nosotros mismos acerca del éxito y del fracaso.</p>
<p>Grupos de trabajo y materiales</p>	<p>Trabajo individual. Para el desarrollo de la dinámica será necesario:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Una hoja de papel</li><li>- Recomendable uso de proyector</li></ul>

## Desarrollo:

La dinámica deberá comenzar ofreciendo a los participantes una definición de lo que significa emprender, tomando como base las diapositivas de apoyo (ver presentación en Power Point “El Avión de Papel\_Recurso”).

En caso de no disponer de proyector realizar los dibujos sobre papel o pizarra.

Se propone la siguiente exposición:

“Emprender es proponerse hacer cosas y... ¡hacerlas!”

Se trata de pasar del mundo de las ideas al mundo de la realidad.

En ocasiones los emprendedores se obsesionan con que las ideas a desarrollar tienen que ser radicalmente nuevas. En realidad ello no es necesario: más del 95 % de las empresas que comienzan, lo hacen copiando los conceptos que aplican.

Así que el problema del éxito empresarial no lo es tanto de si la idea debe ser copiada o fruto de la creatividad como de la puesta en práctica de las ideas o de la realización. Es decir, que el problema en este esquema está en la flecha negra.

Para ejemplificarlo construyamos un “avión flecha.”

*Nota: puede que en éstos momentos se produzca algo de sorpresa entre el grupo, pues no todos recuerdan como hacer un avión flecha. Para facilitar la labor se propone proyectar unas instrucciones sencillas.*



Vía-E Plataforma de apoyo al emprendimiento  
Dinámica: EL AVIÓN DE PAPEL (Guía Didáctica)



Dar unos minutos para que cada participante pueda construir su avión.

No es importante que los aviones realizados “se parezcan” al propuesto. O corregir su realización, aunque se esté fabricando un avión distinto al propuesto.

Cuando todo el grupo tenga realizado su avión, pedir que los muestren en alto para evaluar el resultado.

**Primera conclusión:** lo normal es que las cosas no salgan como uno espera a la primera. Incluso aunque exista un “plan claro” (las instrucciones del avión), la realización a veces difiere y depende de muchos otros factores.

## Vía-E Plataforma de apoyo al emprendimiento

### Dinámica: EL AVIÓN DE PAPEL (Guía Didáctica)

El siguiente paso será preguntar al grupo: “¿Por qué habéis realizado los aviones?”

Lo normal es que respondan que porque se les ha pedido.

A continuación preguntar: “¿Para qué habéis realizado los aviones?”

En esta ocasión, aunque podría haber varias opciones de respuesta (para exponerlos, para entretenernos, para aprender...), casi siempre alguien sugiere “para hacerlo volar”.

Ante esta respuesta, se deberá presentar la **proyección de la diana** (ver presentación en Power Point “El Avión de Papel\_Recurso”) y se comunica a los asistentes que el objetivo, el “para qué” de hacer el avión, es lanzarlo para que impacte en la diana. Probablemente alguno de los aviones realizado, no pueda cumplir el objetivo.

**Segunda conclusión:** Si no se tiene un “para qué” en mente, es probable que se destinen esfuerzos a actividades que siendo interesantes, no son importantes. Por ejemplo: adornar el avión, o hacer un avión que “nos guste” en lugar de uno útil.

*Los emprendedores suelen destinar mucho tiempo a detalles de su negocio que no siempre les conducen a su objetivo. Los objetivos son como los cimientos de una casa, deben estar claros y establecerse primero. Luego vendrán otros aspectos que serán importantes como la decoración en una vivienda. Pero hay que comenzar con los cimientos.*

A continuación se pide al grupo que lancen el avión de uno en uno (o por grupos). Se recomienda comenzar por los que están más cerca de la pantalla.

Se considera que el objetivo se ha alcanzado cuando el avión impacta dentro de la diana (los círculos concéntricos rojos y blancos).

Puede pararse a mitad de los lanzamientos para recordar cuál es el objetivo (pues la tasa de acierto suele ser muy baja). Es importante animar a los restantes (que generalmente están más lejos de la pantalla) ofreciendo una “subvención directa a emprendedores” para todos aquellos que acierten en la diana, y mostrar un billete de 10 €, que en caso de acertar en la pantalla, se puede entregar.

Después de lanzar todos los aviones, puede haber ocurrido dos cosas: que alguien haya acertado en la diana o que no.

En el caso de que alguien haya acertado dirigirse a las personas que lo hayan hecho y preguntar “¿por qué has acertado?”.

Aquí las respuestas suelen ser múltiples: porque lo he hecho bien, porque estaba cerca o... porque he tenido suerte.

A continuación, dirigirse a los que no hayan acertado y preguntar “¿por qué no has acertado?”.

También, en ésta ocasión la respuesta podrá ser múltiple: he lanzado fuerte, no me ha salido bien el avión, apunté arriba...

*En realidad, tanto los que aciertan como los que no, no saben por qué ha sido. Puede haber sido suerte, o habilidad. Solo cuando lanzamos un avión varias veces podemos tener un aprendizaje de lo que ha ocurrido y extraer conclusiones válidas.*

**Tercera conclusión:** En ocasiones inferimos aprendizajes que no tienen que ver con lo que en realidad ha pasado. Para aprender sobre un negocio hay que hacer muchas iteraciones y trabajar varios aspectos relacionados con él. No se trata de montar varias empresas, si no de “lanzar el avión” varias veces.

Tras esta aclaración, se podrá introducir las metodologías ágiles o “lean”: basadas en modificar de forma rápida las propuestas de un negocio para aprender sobre él de forma ágil.

## Vía-E Plataforma de apoyo al emprendimiento

### Dinámica: EL AVIÓN DE PAPEL (Guía Didáctica)

Por último se puede explicar qué tipo de innovaciones incrementales o “mejoras” se pueden realizar a un negocio. Esas mejoras equivalen a variar la forma de lanzar el avión o a introducir pequeñas variaciones en el mismo (alerones, estabilizador de cola...). Esas mejoras son útiles siempre que conduzcan al objetivo planteado.

Por último, exponer que existe la posibilidad de hacer una innovación totalmente radical, ¿cómo?: tomando un avión del suelo y arrugarlo en forma de bola de papel. Con ella será más fácil acertar en la diana desde más distancia. Ahora bien, ¿qué empresa dedicada a hacer “aviones de papel” se atreverá a convertirse en una empresa de “bolas de papel”?



**Cuarta conclusión:** A veces los negocios requieren de ligeras modificaciones o mejoras y otras de cambios sustanciales. Éstos últimos sólo se producen en las empresas que no tienen nada que perder (las más jóvenes) o las que ya lo han perdido todo (las desesperadas).