

Much More than an Invention: Changing Agriculture

Cyrus McCormick introduced better farm equipment, the McCormick Reaper, and changed the agriculture industry and the economy of the city of Chicago. This machine would enable a farmer to harvest crops much more quickly than the farmers could do with horse-drawn equipment.

When Cyrus McCormick showed his reaper to people, many thought it was a joke. The London Times called it “a cross between an Astley chariot, a wheelbarrow, and a flying machine.” And in the mid-1800s, you can imagine how believable a flying machine was. While people laughed at his idea, McCormick kept working on it.

Yet by 1859, McCormick’s firm had sold more than 50,000 reapers. Why did Cyrus McCormick’s invention succeed? He succeeded because he figured out how to make the invention work well and how to help people understand how it could help them. He was a successful business entrepreneur. A business entrepreneur starts a new kind of business or changes the way businesses work.

To succeed, an invention must work. That may sound very simple, but it is an idea that not every inventor has recognized. Here is a report Cyrus McCormick wrote about his project.

From the experiment in 1831 until the harvest of 1840, I did not sell a single reaper, except one, which I afterwards took back... Experience proved to me that it was best for the public, as well as myself, that no sales were made, as defects presented themselves which would have made the reaper unprofitable in other hands... I was not sufficiently satisfied of its being a ‘useful’ machine, to patent the reaper, until the year 1834, its construction and proportions having been imperfect, requiring much effort to make them, while light, yet simple, strong, and durable.

An invention does not introduce itself; the entrepreneur must find ways to introduce it effectively so that people will recognize its usefulness. Cyrus McCormick originated two new ways of selling:

- He gave a written guarantee with every machine
- He set one price—until then, a seller might change the price at different times.

An innovation that is introduced in one city can affect people in places far beyond that city’s limits—as well as the city’s economy. McCormick’s factory brought jobs directly and indirectly, as Chicago dock workers and railroad workers loaded more and more reapers for shipment to farms. Those reapers would change the farm industry throughout the Midwest and beyond. Without the magical grain machinery that gives us cheap bread, the whole new structure of our civilization ... would be withered by the blight of Famine.” [Herbert N. Casson, 1908.]

CCSSR2 Competence: Identify information that supports a concept.

Annotate this text. Write one of these concepts next to the part or parts that are examples of this concept. Underline the sentences that support that concept.

collaboration

grit

innovation

Mucho más que un Invento: Cambiando la Agricultura

Cyrus McCormick introdujo un mejor equipo de agricultura, el McCormick Reaper, y cambió la industria de la agricultura y la economía de la ciudad de Chicago. Esta máquina permitiría cosechar cultivos mucho más rápido que lo que los granjeros podían hacerlo con el equipo de caballos.

Cuando Cyrus McCormick mostró su segadora a las personas, muchos pensaron que era una broma. El London Times la llamó “una combinación entre un carruaje Astley, una carretilla y una máquina voladora”. Mientras la gente se burló de su idea, McCormick continuó trabajando en ella.

Sin embargo, por 1859 la firma de McCormick había vendido más de 50,000 segadoras. ¿Por qué el invento de Cyrus McCormick tuvo éxito? Él tuvo éxito porque descubrió como hacer que su invento funcionara bien y cómo ayudar a las personas a entender como su invento podría ayudarles. Él fue un emprendedor de negocios exitoso. Un emprendedor de negocios empieza un nuevo tipo de negocios o cambia el modo en que un negocio funciona.

Para tener éxito, un invento debe funcionar. Podrá sonar muy simple, pero es una idea que no todos los inventores han reconocido. Este es un reporte que Cyrus McCormick escribió acerca de su proyecto.

Del experimento de 1831 hasta la cosecha de 1840, yo no vendí una sola segadora, excepto una, la cual después tomé de vuelta....La experiencia me demostró que fue lo mejor para el público, y para mí también, que no se realizara ninguna venta, pues por todos los defectos que la segadora mostró, no hubieran sido rentables en otras manos.... Yo no estaba suficientemente satisfecho con esa máquina “útil” para patentarla, hasta el año de 1934, su construcción y propósitos habían sido imperfectos, requerían mucho trabajo hacerlas, además de ligera y simple, también fuerte y durable.

Un invento no se introduce por el mismo; el emprendedor debe encontrar maneras de introducirlo efectivamente para que las personas puedan reconocer su utilidad. Cyrus McCormick originó dos nuevas maneras de vender:

- El dio una garantía por escrito por cada máquina.
- El estableció un precio – hasta entonces, un vendedor podía cambiar el precio en diferentes momentos.

Una innovación que se introduce en una ciudad puede afectar a personas en lugares más allá de los límites de la ciudad – así como también la economía de la ciudad. La industria de McCormick trajo consigo trabajos directa e indirectamente, los trabajadores portuarios y de ferrocarril embarcaban más y más segadoras para enviar a las granjas. Esas segadoras cambiarían la industria de las granjas a lo largo del Medio Oeste y más allá. Sin la maquinaria mágica de granos que nos da pan barato, toda la nueva estructura de nuestra civilización... se hubiera marchitado por la plaga del hambre”. [Herbert N. Casson, 1908.]

CCSSR2 Competencia: Identifica la información que apoya al concepto.

Realiza anotaciones de este texto. Escribe uno de los conceptos alado de la parte o partes que son ejemplos de éste concepto. Subraya las oraciones que soportan ése concepto.

colaboración

polvo

inovación