



INSTITUCIÓN EDUCATIVA HÉCTOR ABAD GÓMEZ MEDELLÍN

ÁREA DE EMPRENDIMIENTO

SEMANAS 15-17

LA NECESIDAD COMO BASE PARA LA CREACIÓN DE EMPRESAS DE BIENES Y/O SERVICIOS

Las necesidades son propias de todo organismo vivo y consisten en una sensación provocada por la idea de que nos falta algo ya sea a nivel material, orgánico o sentimental. Se trata de uno de los componentes fundamentales en la vida, no sólo humana sino también de las demás especies, es la necesidad la que lleva a que los seres vivos se movilicen en busca de objetivos que les sirvan para satisfacer aquello que consideran que precisan.

Un árbol que ante una sequía extiende sus raíces para llegar más profundo, donde está el agua, actúa en base a una necesidad, del mismo modo que los elefantes viajan durante varios días en busca de agua.



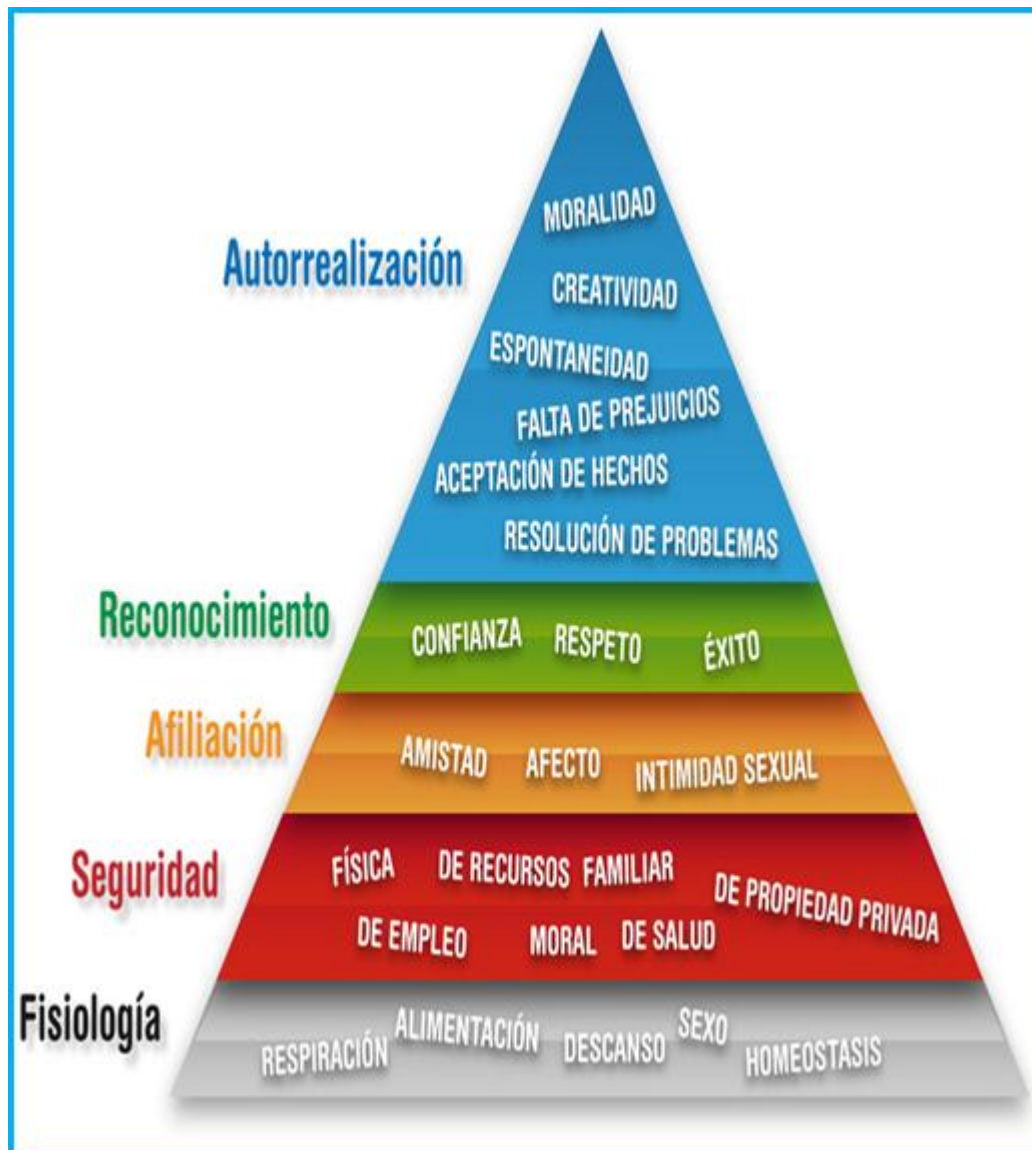
NECESIDADES HUMANAS BÁSICAS

Las necesidades humanas fundamentales son finitas, pocas y clasificables. Además las necesidades humanas fundamentales son las mismas en todas las culturas y en todos los períodos históricos. Lo que cambia, a través del tiempo y de las culturas, son la manera o los medios utilizados para la satisfacción de las necesidades.

Abraham Maslow presentó una forma muy sencilla de concebir las necesidades de una persona. *La Jerarquía de las Necesidades* ordena las necesidades desde los niveles más bajos y más básicos, hasta las de niveles más altos.

El concepto de jerarquía de necesidades de Maslow muestra una serie de necesidades que atañen a todo individuo y que se encuentran organizadas de forma estructural (como una pirámide), de acuerdo a una determinación biológica causada por la constitución genética del individuo. En la parte más baja de la estructura se ubican las necesidades más prioritarias y en la superior las de menos prioridad.

Así pues, dentro de esta estructura, al ser satisfechas las necesidades de determinado nivel, el individuo no se torna apático sino que más bien encuentra en las necesidades del siguiente nivel su meta próxima de satisfacción.



PIRÁMIDE DE MASLOW

De acuerdo con **la pirámide propuesta por Maslow**, las necesidades identificadas por él son:



Necesidades fisiológicas: Estas necesidades constituyen la primera prioridad del individuo y se encuentran relacionadas con su supervivencia. Dentro de éstas encontramos, entre otras, necesidades como la homeóstasis (esfuerzo del organismo por mantener un estado normal y constante de riesgo sanguíneo), la alimentación, el saciar la sed, el mantenimiento de una temperatura corporal adecuada, también se encuentran necesidades de otro tipo como el sexo o la maternidad.

Necesidades de seguridad

Con su satisfacción se busca la creación y mantenimiento de un estado de orden y seguridad. Dentro de estas encontramos la necesidad de estabilidad, la de tener orden y la de tener protección, entre otras. Estas necesidades se relacionan con el temor de los individuos a perder el control de su vida y están íntimamente ligadas al miedo, miedo a lo desconocido, a la anarquía...



Necesidades sociales

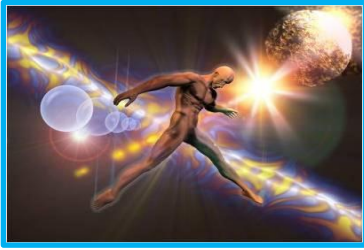
Una vez satisfechas las necesidades fisiológicas y de seguridad, la motivación se da por las necesidades sociales. Estas tienen relación con la necesidad de compañía del ser humano, con su aspecto afectivo y su participación social.

Dentro de estas necesidades tenemos la de comunicarse con otras personas, la de establecer amistad con ellas, la de manifestar y recibir afecto, la de vivir en comunidad, la de pertenecer a un grupo y sentirse aceptado dentro de él, entre otras.

Necesidades de reconocimiento

También conocidas como las necesidades del ego o de la autoestima. Este grupo radica en la necesidad de toda persona de sentirse apreciado, tener prestigio y destacar dentro de su grupo social, de igual manera se incluyen la autovaloración y el respeto a sí mismo.





Necesidades de auto realización

También conocidas como de autorrealización o auto actualización, que se convierten en el ideal para cada individuo. En este nivel el ser humano requiere trascender, dejar huella, realizar su propia obra, desarrollar su talento al máximo.

Otra perspectiva también admite la clasificación de las necesidades como **esenciales** y **ocasionales**.

Las primeras, a su vez, se ramifican en **necesidades de calidad** (cuando el sujeto conoce el bien genérico y adecuado para cubrir su necesidad) y **necesidades de cantidad** (cuando el sujeto puede inferir qué cantidad de bienes requerirá para satisfacer su necesidad).



LA NECESIDAD EN LA CREACIÓN DE BIENES Y SERVICIOS

Desde el punto de vista del Emprendimiento, podemos definir una necesidad como el deseo de obtener un bien o un servicio.

Características de las necesidades:

- Son **ilimitadas** en su número, en su cantidad, Se crean necesidades constantemente. El ser humano nunca alcanza a satisfacer todas las necesidades en un momento dado, esto tiene que ver con el avance de la sociedad.
- Son **concurrentes**. No se dan en forma sucesiva, vuelven a aparecer. También pueden ser **sustituidas**.
- Son **complementarias**. Integran grupos. Ejemplo: tomar café implica la taza, la cucharita, etc.

La satisfacción de necesidades tanto materiales (ej.: comida) como inmateriales (ej.: salud) por parte de la sociedad va a obligar a sus miembros a llevar a cabo determinadas actividades, de tipo productivo (**actividades productivas**). Haciendo esas actividades obtenemos **bienes y servicios**.

BIENES, SERVICIOS Y PRODUCTOS



Los **bienes y servicios** son un medio para satisfacer las necesidades humanas. Si se trata de algo material nos referimos a un bien (un vestido, un automóvil o una naranja). Si es algo inmaterial hablamos de servicios (salud, educación, transporte). Ambos se obtienen a través de procesos de producción o de procedimientos técnicos de transformación.

Para que un bien sea económico debe cumplir las siguientes condiciones: ser útil, directa o indirectamente, para un fin determinado, y ser escaso en relación con las necesidades que lo precisan. Por lo tanto, estos bienes tienen un valor que se mide en dinero y son ofrecidos por sus productores o fabricantes.

Clasificación de los Bienes

Los bienes económicos se pueden clasificar de diferentes maneras.

De acuerdo con su utilización: los **bienes económicos** pueden ser de **consumo** o de **capital**. Los primeros, son aquellos que sirven directamente para satisfacer necesidades humanas, como los alimentos y el vestuario, mientras que los segundos, por ejemplo, la maquinaria de una empresa, permiten producir otros bienes.



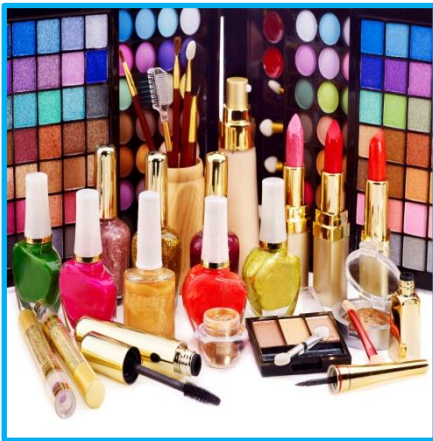
De acuerdo con su transformación: los bienes en la economía se pueden dividir en tres grupos: **bienes finales**, que sirven directamente para el consumo, como es el caso del pan; **bienes intermedios**, que han de ser transformados nuevamente para convertirse en bienes finales, por ejemplo, el trigo para transformarlo en pan; y **bienes productivos**, que hacen posible la transformación de otros bienes, por ejemplo, el molino y el horno que transforman el trigo en pan.

Los Servicios

Si un bien es **inmaterial o no tangible**, se le llama **servicio**. De todas maneras, éste también satisface directamente las necesidades humanas: los servicios de un médico o un odontólogo, los seguros, para proteger las casas de eventuales siniestros, como los incendios o un terremoto. En este grupo también aparecen los servicios financieros que se ocupan de la administración y manejo del dinero en una forma más eficiente por parte de entidades especializadas en esta actividad, como los bancos, las corporaciones de ahorro y vivienda, o las cooperativas.



Los **bienes y servicios** son ofrecidos por los llamados ordenadores de la producción, es decir, **las empresas**. Éstos combinan recursos naturales, el trabajo y el capital para generar riqueza y satisfacer las necesidades de las personas. Ese proceso de producción tiene diferentes grados de complejidad, pues no es igual diseñar, cortar y coser un vestido, que fabricar un avión.



Producto

Un producto es un objeto que se ofrece en un **mercado** con la intención de satisfacer aquello que necesita o que desea un consumidor. En este sentido, el producto trasciende su propia condición física e incluye lo que el consumidor percibe en el momento de la compra (atributos simbólicos, psicológicos, etc.). El producto no material, por su parte, se denomina **servicio**. Por ejemplo: una computadora (ordenador) y un módem son productos; la conexión a Internet es un servicio.

Los productos tienen un **ciclo de vida**. Cuando son lanzados al mercado, las **empresas** deben realizar grandes inversiones en publicidad para que la gente conozca el producto. Cuando éste alcanza el éxito, experimenta una fase de crecimiento. Después llega la etapa de madurez (la mayoría de los consumidores potenciales ya han comprado el producto) y, finalmente, la decadencia (la demanda se reduce al mínimo).



PARA LA BITÁCORA

Reúnete con tu equipo para el diseño de tu proyecto emprendedor. Elaboren el respectivo plan de acción, incluyendo el cronograma y la carta Gantt (consulta las clases del periodo pasado). Identifiquen en su trabajo la necesidad que su producto va a cubrir, teniendo en cuenta lo que han aprendido en Media Técnica.

Pueden elaborarlo en formato Word o Excel y enviarlo al correo cienciayconvivencia.sanlorenzo@gmail.com

Una vez corregido, imprímelo y pégalo en tu bitácora.

FUENTES DE CONSULTA

Serie Guías 21. Articulación de la educación con el mundo productivo. Competencias Laborales Generales. Ministerio de Educación Nacional, 2006.

Zapata Avendaño María Eugenia. Guías para docentes de Emprendimiento. Documento. I.E. Héctor Abad Gómez, 2014.

Zapata Avendaño, María Eugenia. Planeación. I.E. Héctor Abad Gómez, 2015.

<http://www.cricyt.edu.ar/enciclopedia/terminos/NecBas.htm>

<http://contenidosdigitales.ulp.edu.ar/exe/economia1/bienes.html>

<http://www.actividadeseconomicas.org/2012/06/bienes-y-servicios.html#.ViRty9lvfcc>

<http://definicion.de/necesidad/>

<http://definicion.de/producto/>

<http://www.socialhizo.com/economia/bienes-y-servicios>

<http://www.emprendepyme.net/que-es-un-presupuesto.html>

<https://www.youtube.com/watch?v=iYxw9id3UMU>

https://www.youtube.com/watch?v=_5NH8C8mdzU

