



INSTITUCIÓN EDUCATIVA JOSÉ EUSEBIO CARO

EMPRENDIMIENTO

Docente	Jesús Eduardo Madroñero Ruales
Propósito del taller	Identificar necesidades de la comunidad. Plantear servicios que puedan satisfacer las necesidades de una comunidad.
Competencias	Identificación de los aspectos básicos del mercado

¿Necesidad u oportunidad?

¿Qué hace que una persona **emprenda**? La necesidad y oportunidad se conjugan en cada uno de los emprendimientos que una persona inicia, es decir, según lo que se ilumine con la linterna, se pondrá más el foco en la necesidad o en la oportunidad. Aunque es necesario remarcar que ambos se conjugan y se alimentan mutuamente.

En el surgimiento de la actividad emprendedora intervienen o influyen diferentes factores, por ejemplo:

- La valoración de las **capacidades** (actitud positiva frente a la situación de emprender).
- La percepción de **oportunidades** de crecimiento (la imagen de qué hacer, o comenzar con tal o cual cosa, representa una oportunidad de mejora).
- **Entornos** que faciliten y fomenten el **desarrollo** de emprendimientos.
- Modelos positivos de aprendizaje: estar rodeado de emprendedores aumenta las posibilidades de desarrollar una actitud positiva hacia el emprender.

En síntesis, podríamos decir que desde el principio de la humanidad la supervivencia de nuestra especie estuvo y está abrazada al concepto de emprendedurismo, partiendo desde aquellos primates que salían desde sus cuevas en búsqueda del alimento, hasta nuestro tiempo, donde los trabajos han cambiado y se pone en relieve la actitud emprendedora como una herramienta de gran importancia para los nuevos desafíos de la época.

En última instancia, el ser emprendedor es un viento, una energía interna que todos llevamos dentro. Lo importante es identificarnos con esa posibilidad y poder construir los molinos apropiados para poder sacar el máximo provecho.

¿Cuáles son los servicios que necesita una comunidad?

Una de las tareas más importantes de toda persona es determinar su **capacidad de servicio**, es decir, su disposición o ánimo de ayudar a otros. Es una capacidad vinculada con el gusto por relacionarse con la gente. Esta capacidad se puede traducir en una opción para crear una empresa o negocio que ofrezca algún tipo de servicio.

Antes de lanzar una propuesta en este sentido, es fundamental saber si cuentas con las condiciones necesarias para llevar a cabo un proyecto relacionado con la venta de servicios. Para esto, existen unas preguntas claves que se relacionan en el siguiente cuadro.

Tabla 1 - Preguntas y claves de éxito en la generación de una empresa

PREGUNTAS	CLAVES DE ÉXITO
¿Qué necesidades identificas en la gente de tu entorno?	Identificar con certeza las necesidades de la gente del entorno.
¿Qué servicios puedes ofrecer para atender la necesidad detectada?	Determinar cómo satisfacer las necesidades identificadas.
¿Qué productos de apoyo debes tener en cuenta para prestar un buen servicio?	Saber qué tipo de herramientas, instrumentos o productos de apoyo se requieren para prestar un adecuado servicio.
¿Quiénes pueden ser tus clientes?	Saber con precisión quiénes son los clientes actuales y potenciales.
¿Qué tipo de recursos físicos necesitas para crear una empresa de servicios que atienda las necesidades detectadas?	Definir la infraestructura o instalaciones necesarias para prestar un buen servicio.
¿Qué clase de personas se requieren para prestar el servicio?	Saber cuántas y qué clase de personas se necesitan para prestar el servicio requerido.

¿Qué tipo de organización necesitas?	Aplicar tus capacidades para planear, organizar y disponer el manejo del servicio.
¿Qué hacer cuando varios clientes solicitan tu servicio simultáneamente?	Identificar estrategias para satisfacer la demanda del servicio por parte de varios clientes a la vez.

Para crear una **empresa** o un **negocio**, vinculado con el sector de los servicios, debes desarrollar habilidades y estrategias que te permitan descubrir qué **necesidades** tiene la gente. Durante ese proceso debes aplicar la observación y, sobre todo, la sensibilidad.



Figura 1 - Ejemplos de bienes y servicios para satisfacción de necesidades

A manera de ejemplo, en la siguiente tabla encuentras una lista de necesidades de las personas de una comunidad y, al frente de cada una, una posibilidad de servicio para atenderla.

Tabla 2 - Listado ejemplo de necesidades y servicios en una comunidad

NECESIDADES	SERVICIOS
La gente tiene mascotas y necesita cuidarlas y pasearlas.	Pasear y cuidar mascotas de toda clase.
La gente necesita comprar diversos artículos o realizar diligencias en un entorno cercano.	Ofrecer servicio de mensajería.
Algunas personas necesitan que se corte el pasto de sus jardines o de sus antejardines.	Cortar el césped y hacer mantenimiento a jardines.
Algunos niños necesitan apoyo en sus tareas escolares.	Apoyar y asesorar en sus tareas escolares a los niños de la comunidad.
La gente necesita hacer el aseo de la casa.	Apoyar a la gente en el aseo de su casa, como aspirar o barrer, limpiar el polvo o limpiar ventanas.

Recursos complementarios

- [1] Cono Economía. (2015, 8 de octubre). ¿Qué son los bienes y servicios? [video]. <https://www.youtube.com/watch?v=Ugji8OUQgJw>
- [2] Inmaculada Lucia. Bienes y servicios. Clasificación [Video] <https://youtu.be/f4RVkFE0Qb0>

Actividad

Teniendo en cuenta el presente documento, identificar tres necesidades que detectas en tu comunidad, y con base en éstas, responder las siguientes preguntas:

- De acuerdo al texto: ¿Qué factores intervienen para el surgimiento de la actividad emprendedora?
- ¿Qué necesidades (tres) identificas en la gente de tu entorno o tu comunidad?
- ¿Qué servicios (tres) puedes ofrecer para atender las necesidades detectadas?
- ¿Qué productos de apoyo debes tener en cuenta para prestar un buen servicio?
- ¿Quiénes pueden ser tus clientes potenciales? ¿Cómo los agruparías?
- Explicar en sus propias palabras, la información que se detalla en la figura 1.
- ¿La atención al cliente es importante para la prestación del servicio? Argumentar la respuesta con un ejemplo.
- ¿Por qué es importante relacionar las oportunidades con las necesidades para iniciar un emprendimiento exitoso? Argumentar la respuesta.