



#### **GUIA 4**

**DOCENTE:** LIC. ANA LIGIA AYALA

**ASIGNATURA:** METODOLOGIA DE PROYECTOS

**CURSO:** 8°A-B

**TIEMPO DE DESARROLLO:** SEMANA DEL 17 AL 20 DE AGOSTO

**NOMBRE COMPLETO DEL ESTUDIANTE Y GRADO:** \_\_\_\_\_

**LOGRO:** APLICAR LOS CONCEPTOS DE ADMINISTRACION Y FINANZAS PERSONALES MEDIANTE EL DISEÑO DE UNA IDEA DE NEGOCIOS.

**INDICADORES DE DESEMPEÑO:** Conocer y explicar que es un bien o un servicio y como producirlo.

**NOTA:** TODA LA GUIA DEBE DESARROLLARSE EN EL CUADERNO, CADA PASO TIENE UNA EVALUACION.

#### **MOMENTOS PARA EL DESARROLLO DE LA GUIA**

##### **A. VIVENCIA (lee y desarrolla en tu cuaderno)**

1. según tus vivencias que es un bien y que es un servicio?
2. escribe 3 bienes que tengas en la casa y 3 servicios que utilicen y por el cual hay que pagar un dinero.

##### **B. FUNDAMENTACION CIENTIFICA (escribe en el cuaderno el concepto, te servirá para desarrollar las actividades de ejercitación y aplicación)**



#### **COMO PRODUCIR UN RECURSO FINANCIERO**

Los recursos financieros pueden producirse de las siguientes maneras: producción de un bien, prestación de un servicio, comercialización de un bien o producto e inversión. Cada uno de estos tipos de producción se logra gracias a la ejecución de una serie de acciones diferenciadas. En el presente bimestre te presentamos el procedimiento para lograr los dos primeros tipos de producción: producción de un bien y prestación de un servicio. Para el caso de la comercialización de un bien no se presentará un procedimiento específico, ya que esta es una acción muy sencilla que básicamente consiste en comprar el bien ya elaborado y venderlo a un mayor valor.



## Institución Educativa AGROPECUARIO MUNICIPAL

- Arauca-Arauca



Por ejemplo, Nicolás compra una bolsa para reciclar en \$200 y la vende en su colegio a \$250. Lo que él hace es comercializar un bien y obtener recursos financieros a partir de ello. Por otro lado, el procedimiento para invertir lo conocerás en el cuarto bimestre. A continuación, encuentras una tabla en la que se especifica qué es un bien y qué es un servicio.

**BIEN:** Los bienes son todas las cosas que puedan ser percibidas por los sentidos y que son elaborados por la mano del hombre. Para producir un bien se hace necesario tener como insumo la materia prima y unos procesos especiales que permitan la transformación de dichas materias primas y de otros recursos como los financieros. Estos procesos varían dependiendo del bien que dese producirse.

**SERVICIO:** Un servicio es algo intangible, es decir, que no puede ser percibido a través de los sentidos. Para que la prestación de un servicio sea posible, se requiere de un conocimiento especializado como insumo y los procesos para producirlo dependen del servicio que vaya a prestarse. Por ejemplo, un abogado, para prestar sus servicios profesionales, desarrolla unos procesos distintos a los de un contador.



### LISTA DE INSTRUCCIONES PARA IDENTIFICAR LAS NECESIDADES DE TUS CLIENTES

1. Observa las necesidades de las personas que se convertirán en tus clientes. Identifica sus hábitos de consumo, es decir, analiza qué tipo de productos consumen y con qué frecuencia. Puedes recurrir a la observación directa o a encuestas.
2. Una vez hechas las encuestas o las observaciones, determina cuáles son las necesidades más comunes entre la población analizada (recuerda que ésta puede ser tu familia, tus compañeros y los empleados del colegio, tus vecinos, etc.) Para ello, elabora una lista que te permita visualizarlas más fácilmente y responde a la pregunta ¿Qué necesidad voy a suplir?
3. Cuando hayas elaborado el listado de las necesidades más comunes, determina su tiempo de vigencia, es decir, establece si la necesidad se mantendrá durante varios meses o años.



**Institución Educativa  
AGROPECUARIO MUNICIPAL**

• Arauca-Arauca



4. Como ya has podido hacer un filtro que detalla las necesidades de tus clientes y su permanencia en el tiempo, ahora puedes decidir cuál de ellas vas a satisfacer. Para esto es necesario que tengas en cuenta tus competencias, las cuales están determinadas por tus habilidades, conocimientos, valores y actitudes
5. Ahora decide si lo que tus clientes necesitan se puede satisfacer a través de la producción de un bien o producto o si por el contrario se hace a través de la prestación de un servicio.

**C. ACTIVIDAD DE EJERCITACIÓN** (*Consigna en tu cuaderno esta actividad*)

Define que bien o servicio vas a producir: Para esto, responde las siguientes preguntas.

1. ¿Explica según lo leído anteriormente que es un bien y que es un servicio y da ejemplos de ellos ¿
2. ¿Cuáles son los servicios que más utiliza la gente y cuales bienes son los que más compran según tu criterio?
3. ¿si ya tienes tu idea de negocio, explica si es un bien y servicio y de que se trata?
4. ¿De qué manera vas a vender tu bien o servicio, explica si voz a voz, redes sociales, ventas directas, argumenta tu idea?

**D. ACTIVIDAD DE APLICACIÓN/COMPLEMENTACION:** (*Recorta y pega en el cuaderno o en su defecto dibuja*).

Determina el mercado objetivo, ten en cuenta que para establecerlo debes responder las siguientes preguntas:

1. ¿Cuál es el mercado o público objetivo que vas a atender?
2. ¿Cuáles son las características de ese mercado objetivo?
3. ¿Qué necesidad van a suplir? ¿Con qué bien o servicio vas a cubrir esa necesidad?
4. Dibuja en el cuaderno tu producto o servicio, el logo y elabora el lema, también ubica una dirección donde vas a realizar tu emprendimiento y un posible capital con el que vas a iniciar.

**Referencias bibliográficas**

CARTILLA ESCUELA DE EMPRENDIMIENTO BBVA, primer año páginas 18 a la 23

**Contacto**

*Cuando desarrolles esta guía, debes escanearla o tomarle una foto y enviarla al Whatsapp 3173914053 o al correo electrónico anliaya2015@gmail.com; recuerda que la guía la puedes resolver en computador, en el celular, en el cuaderno o imprimirla y resolverla. Si necesitas asesoría, puedes comunicarte con el docente por los medios antes mencionados*