

Docentes:

- Carlos Munafó

Curso: 7° Año - Sección: 1ra.

Turno Vespertino

Área Curricular: Producción de Servicios.

Tema: Productoras de Bs. Y Productoras de Ss. – Emprendedor.

Guía Pedagógica N° 1

Actividad N° 1:

- a) Lea el siguiente texto:



5.- DIFERENCIAS ENTRE PRODUCTORAS DE BIENES Y PRODUCTORAS DE SERVICIOS

También existen diferencias entre las organizaciones dedicadas a producir bienes y aquellas dedicadas a producir servicios (Ricci, María Beatriz, 2001):

- 1. Menos Inversión inicial y heterogeneidad en la prestación de servicios**

En el primer caso, no hace falta tanto dinero como en el caso de emprender una actividad productiva de bienes. Además los servicios no pueden ser producidos idénticos unos de otros pues es una persona la que los presta, y no realiza el servicio de forma idéntica en un caso y en otro. Así, si dos personas quieren el mismo corte de cabello, el peluquero no realizará el corte milimétricamente igual o de idéntica forma.
- 2. Inexistencia de economías de escala en servicios**

No es lo mismo una fábrica, en donde, cuanto más kilos de galletas se producen, menos costosa es la producción por cada unidad de las mismas (a eso se le llama economía de escala), que en la fabricación de los servicios, donde no hay economía de escala, y cada servicio tiene un costo que depende solo de ese servicio, ya que como dijimos cada servicio es único e irrepetible.
- 3. Dificultad de cálculo de costos**

Es difícil decir cuántos insumos debe comprender la fabricación de una unidad de servicios, en cambio en el caso del pan, por ejemplo, sabemos que si utilizamos 800 gramos de harina, levadura, sal, etc lograremos 1 kilo de pan. En el servicio este cálculo exacto no se puede realizar.

4. Escasas barreras a la entrada

Las organizaciones de servicio requieren menos dinero para funcionar, por lo tanto existen menos barreras a la entrada a esa actividad. Cualquier persona que tenga un pequeño monto de dinero puede emprender la actividad de prestación de servicio.

5. Facilidad de imitación

Un servicio puede ser fácilmente imitable, entonces pueden aparecer otros oferentes ofreciendo el mismo servicio que nosotros, eso hace que las ventajas que tengamos sobre otros que brindan el servicio, rápidamente pueden desaparecer.

6. Estrecha relación entre consumidores, productores y servicio

La relación entre el consumidor y el que brinda el servicio es muy estrecha, algo que no sucede en los bienes, nadie pensaría que una persona pueda ir a una fábrica de galletas y dirigir al personal que las produce para lograr que las hagan como quiere, pero si es normal que intervenga ante un corte de pelo y le diga, "lo quiero de esta forma o de esta otra".

7. Ventaja competitiva: calidad

Así, también podemos concluir que la **calidad** de servicio es fundamental para diferenciarnos de las otras personas que prestan el mismo servicio que nosotros.

PRODUCCION DE SERVICIOS

- b) Luego de la lectura, realice un esquema identificando las principales diferencias entre las productoras de Bienes y Productoras de Servicios.

Actividad N° 2:

a) Lea el siguiente artículo:



6.- ¿QUÉ REPRESENTAN LOS SERVICIOS EN LA ECONOMÍA?

Para leer y reflexionar

Es interesante pensar en la contribución que realizan los servicios a la economía, en la actualidad representan una buena porción del total producido en todo el país (suma de lo producido por el sector primario, secundario y terciario).

En 1900, vale decir, a inicios del siglo pasado, la cantidad de personas empleadas en el sector primario eran más del 50% de total de personas que trabajaban en todo el país, mientras el sector terciario solo empleaba un 17%, esta situación se revierte en la actualidad, siendo el sector primario el que menos personas emplea, y el terciario supera el 50%.

No cabe dudas que estamos entrando en la "Era de los servicios" (Frydman Andrés, 1996), y que absolutamente todos, desde el gobierno, las empresas, las industrias, los profesionales independientes y los emprendedores individuales, deberían comenzar a analizarlos con mayor seriedad y profesionalidad con el fin de planificar el despegue socio – económico nacional, e individual de cada uno de los operadores (organizaciones, personas, etc.).

Si analizamos en forma general, podremos percibir que en economías subdesarrolladas el sector servicios resulta una respuesta al desempleo, a la recesión. El cuentapropismo es en la mayoría de los casos una vía de escape de las más fáciles y posibles a la pobreza y exclusión social.

Retome contenidos del módulo 4 para recordar el término Economías o Países Subdesarrollados.

Para salvar los obstáculos de las familias sin recursos, numerosos gobiernos recurren con éxito a la capacitación y a los microcréditos, pues se ha demostrado que con los primeros se logra mejorar la puesta en marcha de las ideas individua-



les, el desarrollo de un emprendimiento propio, y con el segundo se permite un inicio con microfinanciamiento que sustenta los comienzos del proyecto.

Se ha demostrado que el microfinanciamiento es un mecanismo eficaz y eficiente para la reducción de la pobreza en todo el mundo (Simanowitz, Antón y otros, 2000) . La

reunión Cumbre del microcrédito realizada en 1997 declaró que su meta es atender a "100 millones de familias entre las más pobres del mundo, especialmente a las mujeres de esas familias, concediéndoles créditos para que trabajen en forma autónoma y prestándoles otros servicios financieros y comerciales para el año 2005". Se trató de un objetivo audaz en dicho año, apenas se había determinado las familias sin recursos en los principales países pobres, para ello han



intervenido las instituciones de microfinanciamiento (IMF) cuyo aporte ha sido fundamental.

Según Yunus Muhammad, para alcanzar la meta de la Reunión Cumbre del Microcrédito no solo será necesario aumentar los recursos que se dedican a fomentar el microcrédito,

sino también se tendrá que procurar que se proporcionen esos recursos a las instituciones de una manera eficaz en función al costo.

Existen numerosas instituciones que otorgan crédito a personas con escasísimos recursos, casi todos ellos responden a ayudas de organismos internacionales que otorgan sumas de dinero a los gobiernos y a través de éstos se distribuyen a las personas que los necesiten.

Es por ello que ante semejante contexto, el espíritu emprendedor resulta extremadamente valioso.

Se considera espíritu emprendedor (Larroy,1999) a aquel espíritu que permite al ser humano asumir riesgos, reunir y combinar los factores de la producción, tender a la innovación de procesos, de mercados, de productos, de factores e incluso de organización, creación de nuevas empresas en donde el emprendedor es su fundador.

El emprendedor es una persona que percibe la oportunidad que ofrece el mercado y ha tenido la motivación, el impulso y la habilidad de movilizar recursos a fin de ir al encuentro de dicha oportunidad.

b) Luego de la lectura, responda las siguientes preguntas:

- Según el texto: ¿cómo responde el sector servicios en países o economías subdesarrolladas?
- Teniendo en cuenta el artículo ¿Qué instrumentos utilizan los gobiernos para incentivar el sector servicios? ¿conoce alguno en la actualidad?
- Teniendo en cuenta los conceptos de “emprendedor” y “espíritu emprendedor” (última parte del texto): ¿se considera Ud. una persona emprendedora? ¿iniciaría una actividad por cuenta propia? ¿lo haría Ud. solo o asociándose con otra/s persona/s?

Directivo a cargo de la Institución: Héctor Castro.