



Horizontes
Programa de Secundaria Rural

CONFECCIONES



Confeccionamos mascarillas seguras y que generan identidad local y regional

Ayacucho



Estos materiales para guiar la formación técnica han sido elaborados por docentes del área de Educación para el trabajo de las secundaria Horizontes, los directivos y docentes de los CETPROS y/o por expertos temáticos que dieron guía y soporte a estos diseños en base a fuentes de internet y fuentes locales sobre las que tenían a disposición durante la pandemia de la COVID-19. Los materiales son puestos a disposición como fuente abierta para fomentar los servicios de formación técnica en zonas rurales con fines educativos.



PRESENTACIÓN DEL MÓDULO

Estimados estudiantes:

En el segundo semestre del presente año (agosto a diciembre), en el área de Educación para el Trabajo, se desarrollará el Módulo Formativo: "Artículos de confección textil", el cual tiene por finalidad desarrollar competencias y capacidades que te permita insertarte en el mundo del trabajo y/o continuar estudiando en la educación técnico productiva una carrera profesional relacionada a las confecciones industriales o artesanales.

El presente Módulo Formativo se orienta a desarrollar competencias para aplicar técnicas y conocimientos para realizar y gestionar los procesos de confección textil artesanal e industrial.

El módulo se desarrollará mediante la metodología de proyectos y comprenderá las siguientes unidades:

N° de unidad	Nombre de la unidad	Duración	Mes de Ejecución
Unidad N° 1	Identificamos necesidades o problemas que son factibles de solucionar mediante artículos de confección textil	4 semanas	Agosto
Unidad N° 2	Seleccionamos el producto solución y planificamos su producción.	4 semanas	Setiembre
Unidad N° 3	Realizamos el proceso de confección del producto solución.	4 semanas	Octubre
Unidad N° 4	Realizamos el proceso de confección del producto solución, acabado y evaluación del proyecto.	4 semanas	Noviembre

Al finalizar el estudio y aprobar el módulo se te otorgará un certificado modular que será convalidable en la educación técnico productiva.

PRIMERA UNIDAD

IDENTIFICAMOS NECESIDADES O PROBLEMAS QUE SON FACTIBLES DE SOLUCIONAR MEDIANTE ARTÍCULOS DE CONFECCIÓN TEXTIL

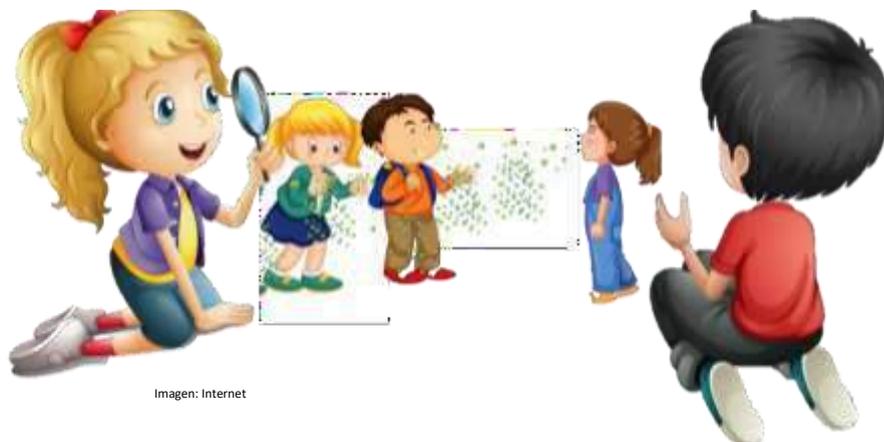


Imagen: Internet

En la presente unidad desarrollaremos las competencias y capacidades del área de Educación para el Trabajo:

COMPETENCIA	CAPACIDADES	DESEMPEÑOS
Gestiona proyectos de emprendimiento económico o social	<ul style="list-style-type: none"> • Crea propuesta de valor. • Trabaja cooperativamente para lograr objetivos y metas. 	Selecciona en equipo necesidades o problemas de un grupo de usuarios de su entorno para mejorarlo o resolverlo mediante la confección de artículos textiles. Determina los principales factores que la originan utilizando información obtenida a través de la observación y entrevistas grupales estructuradas.

Esta unidad tiene una duración de 4 semanas y comprenden las siguientes actividades:

Actividad de aprendizaje	Propósitos de aprendizaje	Ejecución
1. Identificamos los tipos de confección textil.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Identificar los tipos y principales productos de la confección textil. 2. Identificar las características de las prendas de vestir de la localidad. 	Primera semana
2. Identificamos las etapas del proyecto de emprendimiento.	<ol style="list-style-type: none"> 3. Identificar las etapas que comprende un proyecto de emprendimiento. 4. Elaborar el plan de trabajo para desarrollar nuestro proyecto de emprendimiento familiar. 	Segunda semana
3. Aplicamos técnicas para identificar necesidades que se pueden solucionar mediante artículos de confección textil.	<ol style="list-style-type: none"> 5. Diferenciar los tipos de necesidades que tienen las personas. 6. Aplicar técnicas para identificar necesidades que se pueden solucionar mediante artículos de confección textil. 	Tercera semana
4. Aplicamos técnicas para investigar la necesidad o problema y para elaborar el perfil del cliente.	<ol style="list-style-type: none"> 7. Aplicar técnicas para formular el perfil del cliente ideal para el proyecto. 8. Aplicar técnicas para investiga la necesidad o problema focalizado a solucionar mediante el proyecto. 	Cuarta semana



Oficina de Lima
Representación en Perú



HORIZONTES
Programa de Secundaria Rural



PRIMERA SEMANA

ACTIVIDAD: IDENTIFICAMOS LOS TIPOS DE
CONFECCIÓN TEXTIL

GUÍA METODOLÓGICA N° 1

¡Hola, bienvenidos!

Estimado estudiante, la presente guía te brinda orientaciones para desarrollar actividades de aprendizaje de la sesión "Identificamos los tipos de confección textil". Además de la guía metodológica, cuentas con dos instrumentos: la Hoja de Información N° 1 y la Hoja de Actividad N° 1. Asimismo, contarás con el apoyo del profesor de aula y de tus familiares para desarrollar las actividades.



A continuación, te brindamos orientaciones para que puedas organizarte y desarrollar las actividades de la semana 1. ¡Empecemos!

Propósitos de aprendizaje que alcanzaremos en la semana

- Identificar los tipos y principales productos de la confección textil.
- Identificar las características de las prendas de vestir de la localidad.

Producto (evidencia de aprendizaje) que elaboraremos en esta semana

El producto que elaboraremos esta semana está constituido por los siguientes organizadores visuales:

- Organizador visual sobre la confección textil, sus formas de clasificación y sus principales características.
- Organizador visual que describa cuáles son las características de las prendas de vestir de tu localidad.

Las orientaciones específicas para la elaboración de los productos las encontrarás en la Hoja de Actividad N° 1. Los productos que elabores deben ser enviados al profesor del área más tardar al finalizar la semana (viernes). Toma una foto del producto y envíalo al e-mail o al WhatsApp del profesor.

¿Cómo se realizará la evaluación?

La evaluación es un proceso que te permitirá, con el acompañamiento del profesor, identificar las dificultades que encontrarás durante el desarrollo de las actividades, así como recibir apoyo para superarlos y poder alcanzar los propósitos de aprendizaje.

Durante el desarrollo de las actividades, el profesor se comunicará contigo, mediante teléfono o WhatsApp, para acompañarte en el desarrollo de las actividades. Podrás comunicarle tus avances, realizar preguntas, comunicar las dificultades que has tenido y recibir las orientaciones que te ayuden alcanzar los propósitos de aprendizaje.

Al finalizar el desarrollo de las actividades, debes enviar (mediante correo electrónico o WhatsApp) una foto de los productos que elaboraste. El profesor lo revisará y te lo devolverá con las observaciones, indicaciones y sugerencias para que puedas mejorar tus resultados de aprendizaje. Después de mejorar tus productos debes volver a enviárselos al profesor para su revisión correspondiente.



Actividades que realizaremos para alcanzar los propósitos de aprendizaje

1. **Revisa la Hoja de Actividad N° 1.** En ella encontrarás las actividades que debes realizar, así como el esquema de los productos. La información que necesitarás para desarrollar las actividades propuestas la encontrarás en la Hoja de Información N° 1.
2. **Realiza las actividades de la sección "Partiendo de nuestra experiencia" de la Hoja de Información N° 1.** Estas actividades tienen por finalidad reconocer cuánto conoces y cuánto conocen tus familiares sobre la confección textil. Para ello, te sugerimos lo siguiente:
 - Lee de qué tratan las actividades que te proponemos realizar en esta sección.
 - Dialoga con tus padres, hermanos u otros familiares que se encuentran en tu domicilio sobre las actividades.
 - Responde las actividades en los espacios correspondientes.
3. **Lee la información de la sección "Buscamos y exploramos información" de la Hoja de información N° 1.** Esta sección te presenta información sobre las confecciones, su clasificación, importancia y las características de las prendas de vestir. Te sugerimos que orientes la lectura a identificar la información que requieras para desarrollar las actividades. Puedes utilizar la técnica del subrayo, del sumillado u otra técnica que conozcas.
4. **Realiza las actividades de la Hoja de Actividad.** Las actividades propuestas en esta sección constituyen el producto que debes entregar al profesor y son los resultados de tu aprendizaje. Para desarrollarlas, utiliza la información que seleccionaste durante la lectura mediante la técnica del subrayado o sumillado.
5. **Envía y/o guarda las evidencias de tu aprendizaje.** La Hoja de Actividad desarrollada es la evidencia de tu aprendizaje. Si tienes los medios tecnológicos necesarios, envíala por correo electrónico o WhatsApp a tu profesor. En caso de no tener acceso, archívala en un tu portafolio personal (fólder) y preséntala cuando inicien las sesiones presenciales o cuando lo indique el profesor.

Programa el momento de la semana en el que desarrollarás las actividades de aprendizaje

Para desarrollar las actividades del proyecto requieres establecer un espacio en el cual realizarás tus actividades académicas. Asimismo, debes organizarte y programar los días y horas en los que desarrollarás las actividades y enviarás tu producto (evidencia) al profesor del área. Para ello, te sugerimos elaborar un cronograma de actividades y cumplir lo programado para evitar la acumulación de actividades o realizarlas de manera apresurada a última hora.

	Actividad	Fecha	Hora
1.	Revisión de la Hoja de Actividad N° 1		
2.	Revisión de la Hoja de Información N° 1		
3.	Desarrollo de la Hoja de Actividad N° 1		
4.	Envío del producto al profesor del área		

HOJA DE ACTIVIDAD N° 1

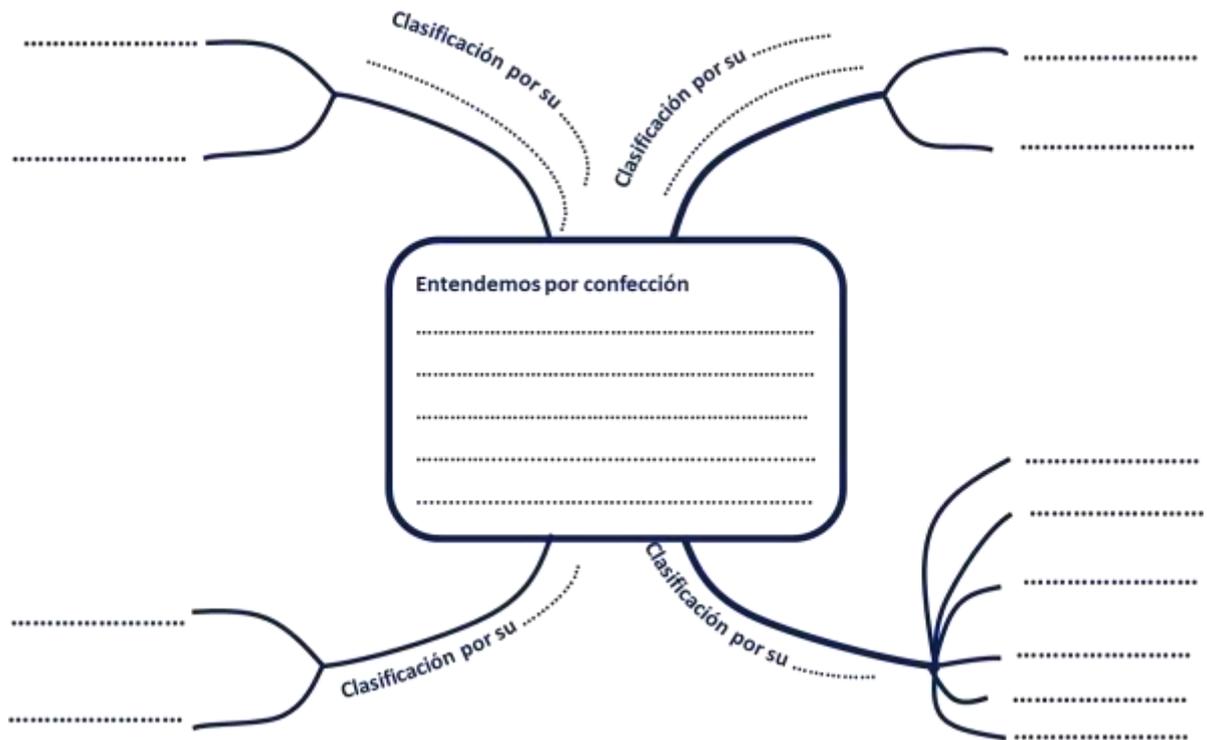


Imagen: Internet

Después de leer y dialogar con tu familia sobre la información que te presentamos y las experiencias que tienen, realiza las siguientes actividades.

Actividad N° 1

Elabora un organizador de información en el que se defina de qué trata la confección y sus formas de clasificación.



Actividad N° 2

Elabora un organizador de información en el que menciones las características y los principales productos (prendas de vestir) de la confección en tejido punto y la confección en tejido plano.

	Características	Principales productos	
		Damas	Caballeros
Confección en tejido punto			
Confección tejido plano			

Actividad N° 3

Observa la figura que te presentamos, dialoga con tus familiares y señala cinco características de tres prendas de vestir de la mujer de Sarhua.



Imagen: Internet

Prenda de vestir	Características

Observa la figura que te presentamos, dialoga con tus familiares y señala las características que tiene las prenda de vestir del varón de Sarhua.



Imagen: Internet

Prenda de vestir	Características

Estamos en emergencia sanitaria
No olviden que debemos cuidarnos y cuidar a nuestros familiares. Por ello:



Imagen: Internet

HOJA DE INFORMACIÓN N° 1



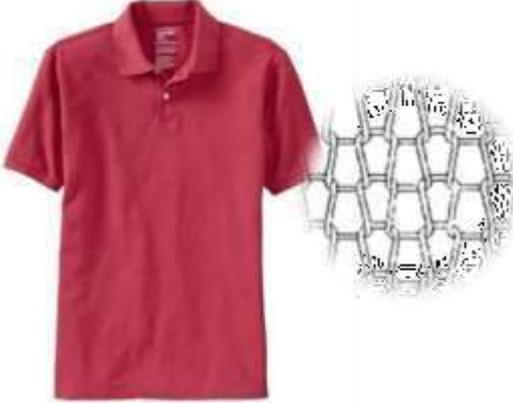
Imagen: iStock

Partiendo de nuestra experiencia

Para iniciar la sesión, te presentamos las siguientes actividades. Debes dar respuesta dialogando con los integrantes de tu familia.

Actividad N° 1

Observa las prendas de vestir y señala a qué tipo de confección corresponden, considerando el tipo de tela con el que han sido confeccionados.

	
<p>a)</p>	<p>b)</p>

Actividad N° 2

Observa los objetos que te presentamos y señala a qué tipo de confección corresponde.

 <p>Imagen: Internet</p>	 <p>Imagen: Internet</p>



Actividad N° 3

Menciona y describe las prendas de vestir de damas y varones que son propias de tu comunidad/localidad.

Prendas de vestir de damas	Prendas de vestir de caballeros



Imagen: Internet

Estimado estudiante:

El día de hoy aprenderemos a identificar y reflexionaremos sobre los tipos de confección textil, los productos que produce y las características de las prendas de vestir.

1. Lee la información que te presentamos tratando encontrar respuesta a las siguientes preguntas:
 - ¿Qué es la confección textil?
 - ¿Cómo se clasifica la confección textil?
 - ¿Qué productos produce la industria textil?
 - ¿Cuáles son las características de las prendas de vestir la localidad?

CONFECCIÓN TEXTIL

La industria y artesanía textil y de confecciones abarca diversas actividades que van desde el tratamiento de las fibras textiles para la elaboración de hilos, hasta la confección de prendas de vestir y otros artículos.

La confección es una actividad que consiste en elaborar o fabricar prendas de vestir u otros objetos a partir de telas u otros materiales, uniendo varias piezas entre sí. Se realiza de forma industrial y artesanal y comprende procesos de diseño del modelo, el corte, costura de las piezas y el acabado.



Imagen: Internet

Tradicionalmente el sastre y la modista o la costurera se dedican a la confección a medida de prendas de vestir. En la actualidad, se realizan en talleres artesanales y en fábricas a partir de tallas y tamaños estandarizadas que permiten el consumo de los productos en los diversos partes del mundo.

En nuestro país la tradición textil y confección data de tiempos preincaicos y se sustenta en la alta calidad de los insumos utilizados, como la fibra de alpaca y el algodón Pima. La producción textil y de confecciones ha evolucionado en técnicas y en diseños, por lo que las prendas que se producen en el país se han convertido en unos de los productos de alta demanda en el mercado internacional. Sin embargo, debemos considerar que el mercado local, nacional y global es altamente competitivo, debido a que los consumidores están más informados que nunca y exigen calidad, nuevos diseños, innovación, conservación del medio ambiente y precios justos.

1. Importancia económica de las confecciones

Las prendas de vestir y los diversos productos de la confección para el hogar elaborados artesanal e industrialmente son productos de alta demanda en el mercado interno y en los mercados de diversas partes del mundo. Esta demanda se debe a que las personas tienen necesidad de vestirse en todas las etapas y momentos de su vida de acuerdo a su edad, gustos, la zona geográfica donde viven, a la actividad que realizan dentro y fuera del hogar, a las

tendencias de la moda, a las costumbres y tradiciones, etc. En este sentido las confecciones son fuente de generación de empleo y oportunidades para desarrollar emprendimientos. El sector confecciones es uno de los sectores económicos significativos de la economía peruana. En el año 2018, el valor exportado ascendió a US\$ 1400 millones, exportándose a 113 mercados internacionales, entre ellos a Estados Unidos, Brasil, Chile y Colombia. En el año 2019 solo la elaboración de tejidos y vestimentas aportó el 1,1% del PBI. Asimismo, esta actividad generó empleo aproximadamente a 424 mil personas del país y la constitución de 37,00 Mi pymes y grandes empresas (Rudy Laguna Inocente, 2020, pág. 33). Los tratados y acuerdos comerciales, entre ellos el Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC), permitió firmar varios tratados con Estados Unidos, China, Singapur, Canadá, Japón Tailandia, Corea, México y Chile, impulsando el crecimiento de las exportaciones, mejores ingresos y mayor competitividad y productividad. Asimismo, también generó la necesidad de la incorporación de nuevas tecnologías y la formación técnica especializada del personal de estas empresas.

2. La confección textil en el Perú

Desde épocas preincaicas, el Perú ha dado muestras de una extraordinaria tradición textil. Los peruanos en la costa y los andes han logrado desarrollar variedades de algodón y pelo fino de camélidos de singular calidad. Asimismo, desarrollaron técnicas y habilidades en la hilatura, tejeduría, tintorería y acabado textil. Culturas como Paracas, Mochica, Nazca, Chancay, Tiahuanaco, Wari, Chimú e Inca desarrollaron telares verticales, horizontales y de faja o cintura. A partir de ahí, se desarrollaron otros tipos de tejidos como el tejido doble cara, parcial y recubierto, la técnica del gobelino, la técnica del brocado y gasas y encajes.

La evidencia más concreta nos remonta hasta finales del Período Formativo Superior (500 años a.C.), a la península de Paracas, donde se desarrolló una cultura extraordinaria, que generó todo un legado a la tradición textil peruana. Los Paracas plasmaban en sus creaciones su propia forma de interpretar el mundo. Sus diseños, figuras, tejidos y colores, expuestos principalmente en sus mantos revelan una maestría en las técnicas del tejido.



Imagen: Internet

La actividad textil influyó en la vida cotidiana de los peruanos, denotando rango y situación social. Los tejidos cumplían distintas finalidades: económicas, sociales, ceremoniales y funerarias, siendo algunos de sus usos: redes de pesca, bolsas, hondas, camisas, faldellines, vinchas, calzado, mantos, tapices, muñecas y mortajas funerarias.

Durante la colonia llegaron el telar a pedal y las nuevas versiones del telar vertical. Los españoles trajeron un nuevo proceso de confección, que incluía el corte y la costura de telas para hacer trajes y objetos y modelos y diversos tipos de prendas de vestir y objetos confeccionados para el hogar, los cuales se mezclaron con los conocimientos, tradiciones y concepción del mundo de las culturas autóctonas de la región andina, amazónica y costeña generándose en cada región y población prendas de vestir que expresan su identidad cultural. En la actualidad, muchas poblaciones todavía utilizan las prendas y los modelos tradicionales en su vida cotidiana o en sus

fiestas costumbristas. Asimismo, los talleres artesanales e industriales han evolucionado estas prendas, recogiendo los diversos elementos de su cultura generan nuevos diseños y modelos que responden a las necesidades actuales y a las tendencias de la moda.

En la actualidad en nuestro país el principal centro de la confección se encuentra en el distrito la Victoria en Lima Metropolitana y es conocido como el Emporio Comercial de Gamarra. Este importante mercado de gran dinamismo y considerables transacciones económicas, relacionado al comercio, la industria de la moda y la fabricación de prendas de vestir, hasta diciembre de 2017 registró 39 mil 630 establecimientos y generaba empleo aproximadamente a 71 mil 484 trabajadores, recibiendo entre 300 a 500 mil clientes por día.

3. Principales procesos de la confección

la confección comprende los siguientes procesos:



Imagen: Internet

- **Diseño y patronaje:** el diseño es un proceso que consiste en la creación y conceptualización de la prenda de vestir. Se expresa mediante un boceto del modelo de prenda. El patronaje es el proceso por el cual se elaboran moldes (patrones) de las piezas que conforman la prenda diseñada. Los patrones se realizan considerando las medidas anatómicas estandarizadas en tallas.
- **Extendido, marcado y corte:** este proceso consiste en el tendido de la tela en la mesa de corte, distribución de los patrones y marcado, y el corte de la tela utilizando herramientas (tijeras) o máquinas mecánicas (cortadora de disco o de cuchilla) o automáticas.
- **Costura:** este proceso consiste en unir las piezas mediante técnicas de costura a mano o máquinas.
- **Acabados:** este proceso consiste en la colocación de accesorios (botones, hebillas, cordones, etc.), aplicaciones (bordados, encajes, grecas, piedras preciosas, etc.), etiquetas, corte de hilos y revisión del producto terminado.
- **Planchado, doblado y embalado:** este proceso consiste en planchar la prenda terminada para darle la apariencia final que llegará al usuario, doblado y embolsado generándole una buena presentación del producto.

4. Clasificación de las confecciones

Las confecciones se clasifican por el sistema producción, por el tipo de tela que utilizan, por el usuario a quien está dirigido y por el tipo de maquinaria que se utiliza.

4.1. POR EL SISTEMA DE PRODUCCION

- **Confección industrial.** En este tipo de confección se realiza la producción masiva de prendas de vestir u otros objetos para el hogar, mediante procesos de producción en serie y utilizando máquinas industriales convencionales y máquinas de control numérico. En este tipo de confección se elaboran



Imagen: Internet

los productos a partir de patrones elaborados en base a tallas estandarizadas y fichas técnicas que establecen las características del producto, de los materiales y de los procesos de confección. En las fábricas y talleres de confección industrial (MYPE) se realizan este tipo de confección.

- **Confección artesanal.** En este tipo de confección se realiza la producción unitaria de prendas de vestir u otros objetos para el hogar de manera personalizada y con aplicación de técnicas manuales que transmiten identidad y cultura. También, comprende la confección de prendas de vestir convencionales



Imagen: Internet

u otros objetos del hogar realizados a medida y en función de las necesidades y preferencias del cliente. En la actualidad se utilizan herramientas y maquinas domésticas, semi industriales e industriales de acuerdo a la necesidad de la confección. En los talleres artesanales, sastrerías, modisterías se realizan este tipo de confección.

4.2. POR EL TIPO DE TELA QUE SE UTILIZA PARA LA CONFECCIÓN

- **Confección de tejido punto.** Este tipo de confección utiliza telas de tejido punto las cuales se caracterizan por: ser elásticas; estar elaboradas en base a solo hilo que forma la tela mediante lazadas, llamados también puntos o tricotados, que se unen formando hileras horizontales; por tener menor estabilidad, ya que se desteje con facilidad, puesto que generalmente son telas menos ligeras.

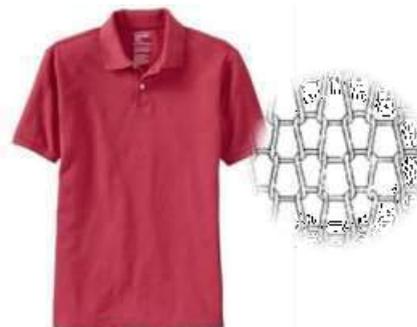


Imagen: Internet

Estas telas se utilizan en la confección de ropa deportiva, lencería, polos, etc.

- **Confección de tejido plano.** Este tipo de confección utiliza telas de tejido plano las cuales se caracterizan: por estar elaboradas por dos series de hilos, los transversales (llamado trama) y longitudinales (llamado urdimbre), los cuales se entrecruzan entre sí para dar forma a la tela; por tener mayor estabilidad, poca elasticidad longitudinal y transversal, porque sus hilos no se corren o destejen; y por ser telas muy ligeras



Imagen: Internet

Estas telas se utilizan en la confección de camisas, blusas sacos, pantalones de vestir, cortinas, etc.

4.3. POR EL USUARIO A QUIEN ESTÁ DIRIGIDO

- **Confección de prendas de vestir para damas.** Confección de prendas que están dirigidas a las mujeres adolescentes, jóvenes, adultas y la tercera edad. Se elaboran en diversas, tallas y modelos, considerando: la actividad que van a realizar dentro y/o

fuera del hogar, los factores climáticos de la zona donde viven, las tendencias de la moda y los gustos y preferencias. Entre las principales prendas de vestir para damas tenemos polos, buzos, casacas, blusas, faldas, vestidos, sacos, pantalones, ropa de dormir, ropas interiores y prendas para trabajos específicos (ejemplo: mandil para enferma, entre otros).



Imagen: Internet

- **Confección de prendas de vestir para caballeros.** Confección de prendas que están dirigidas para los varones adolescentes, jóvenes, adultos y de la tercera edad. Se elaboran en diversas, tallas y modelos y considerando: la actividad que van a realizar dentro

y/o fuera del hogar, los factores climáticos de la zona donde viven, las tendencias de la moda y los gustos y preferencias. Entre las principales prendas de vestir



Imagen: Internet

para tenemos, polos, buzos, casacas, camisas, sacos, pantalones, ropa de

dormir, ropas interiores y prendas para trabajos específicos (ejemplo: mameluco para trabajos de minería, entre otros).

- **Confección de prendas de vestir para niños y niñas.** Confección de prendas que están dirigidas para los recién nacidos y niños y niñas hasta los 14 años. Se elaboran en diversas, tallas y modelos y considerando: la actividad que van a realizar dentro y/o fuera del hogar, los factores climáticos de la zona donde viven, y las tendencias de la moda.



Imagen: Internet

- **Confección de lencería.** Confección de ropas interiores para damas, caballeros, niños y niñas y ropa para dormir, pijamas, camisones, etc.

- **Confección de utilitarios y accesorios para el hogar.** Los utilitarios y accesorios son productos de confección que cumplen una determinada función dentro del hogar, ambientes educativos, comerciales o centros laborales. Entre ellos tenemos: la mantelería (mantelería, individuales, centros de mesa, etc.), ropa de dormitorio (sábanas, fundas, cubrecamas) cortinas y cobertores para sillas, sillones y artefactos electrodomésticos, toallas y secadores, bolsas, mochilas, cartucheras, etc.



Imagen: Internet

- **Confección de peluches, muñecas y juguetes de tela.** Son productos de confección elaborados con formas de personas y animales diversos para ser utilizados como juguetes por los niños u objetos que se adquieren con elementos decorativos o para expresar sentimientos o emociones a otras personas.



Imagen: Internet

4.4. POR EL TIPO DE TECNOLOGÍA QUE SE UTILIZA

- **Confección con máquinas convencionales.** Este tipo de confecciones se realiza utilizando máquinas herramientas mecánicas convencionales, operadas y controladas por los operarios en un sistema de producción artesanal o industrial. Los procesos



Imagen: Internet

de diseño son realizados por el hombre en computadoras o con instrumentos manuales, y el tendido de la tela, corte y costura es realizado por un operario,

utilizando herramientas y máquinas que realizan funciones específicas. La eficiencia y la productividad dependen de la habilidad motora del hombre.

- **Confección con máquinas automáticas digitales.**

Denominada también confección con tecnología 4.0. Este tipo de confecciones se realiza mediante máquinas automáticas, programadas mediante software que automatiza todo el proceso productivo: diseño, tendido de la tela, corte, costura y acabados.



Imagen: Internet

Estas máquinas utilizan datos e inteligencia artificial y se comunican entre sí para autorregularse y aumentar la eficiencia y la productividad. La base para hacer posible este tipo de confección se encuentra en las tecnologías de la automatización e intercambio de datos, como el internet de las cosas, Machine learning computación en la nube, sistemas ciberfísicos y la big data, entre otros controladas por la inteligencia artificial. En este tipo de confección el operario realiza el proceso de programación de las máquinas.

5. CARACTERÍSTICAS DE PRENDAS DE VESTIR

Las características de las prendas de vestir permiten diferenciar una de otra, así como determinar sus cualidades físicas y de imagen que tienen. En algunos casos representa la identidad y tradición de país, región o localidad. Entre las principales características tenemos:

- **El nombre de la prenda.** Es el nombre comercial que se le asigna en el mercado (manta, falda, pantalón) o el nombre que se le asigna la población en su uso cotidiano (lliclla, pollera).
- **Región / localidad.** indica el lugar donde se usa tradicionalmente en su cotidiano que hacer o en eventos específico. Por ejemplo (región: Ayacucho/Incaraccay)
- **Función de la prenda.** Esta característica está relacionada al servicio que presta la prenda de vestir al hombre; cubrir o proteger su cuerpo, o como complemento, accesorio o función específica (incrementa la temperatura en determinadas partes del cuerpo). Ejemplo de funciones: polo (función cubrir el cuerpo), esarpines (Proteger los tobillos del frío), pañoleta para el cuello (complemento que genera elegancia), polo para adelgazar (función específica).
- **Tamaño.** Esta característica está relacionada a la adaptación y modelado del cuerpo. Está expresado en tallas considerando la etapa de desarrollo y el sexo de las personas: tallas para niñas, adolescentes y adultas, y tallas para niños, adolescentes y adultos.
- **Tipo de fibra de la tela.** Indica el tipo de fibra con el que está elaborada la tela: lana de alpaca, lana de oveja, algodón, fibras sintéticas, o fibras mixtas.

- **Tipo de tela.** Indica el tipo de tela: de tejido punto o de tejido plano.
- **Colores de la prenda.** En las prendas que representan la identidad de una cultura o de una institución, los colores tienen un significado. Por lo general, los colores están relacionados a los gustos personales, a las tendencias de la moda y a los factores climáticos, entre otros.
- **Aplicaciones.** Esta característica está relacionada a la ornamentación (adornos) que se aplican sobre la prenda de vestir con finalidad de generar belleza e identidad en función de su concepción del mundo y de las tradiciones de su cultura. Estas aplicaciones pueden ser: tejidos (grecas, encajes, etc.), bordados (en alto y bajo relieve), colocación de piedras preciosas, accesorios metálicos, etc. formando figuras geométricas, iconografías de una cultura, figuras de la flora y fauna, etc.

Ejemplo de caracterización de una prenda de dama:

 <p>Imagen: Internet</p>	Nombre de la prenda:	Blusa manga cero
	Usuario:	Damas adultas
	Tamaños:	Talla S, M, L
	Función de la prenda:	Cubrirse el torso en climas cálidos y para ocasiones especiales
	Tipo de fibra de la Tela:	Algodón 100%
	Tipo de tela:	Tejido plano
	Color de la prenda:	Azul
	Aplicaciones:	Bordado a máquina de flores y hojas
	Ubicación de las aplicaciones:	Rodeando el cuello de la prenda
	Accesorios:	No tiene
Otras características:		

Ejemplo de caracterización de una prenda de varones:

 <p>Imagen: Internet</p>	Nombre de la prenda:	Pantalón de vestir
	Usuario:	Varones adultos
	Tallas:	28, 30, 32, 34
	Función de la prenda:	Cubrirse las extremidades inferiores para ocasiones especiales y oficinas que exijan elegancia y sobriedad en el vestir
	Tipo de fibra de la tela:	sintética
	Tipo de tela:	Tejido plano
	Color de la prenda:	Azul
	Aplicaciones:	No tiene aplicaciones
	Ubicación de las aplicaciones:	No tiene aplicaciones
	Accesorios:	Cierre y botones
Otras características:	Modelo con pliegues	



Bibliografía y Páginas Web

ATEXGA (2020). Guía Prevención de Riesgos Laborales en el Sector Textil. Junta de Galicia
<http://www.atexga.com/prevencion/es/guia/>

Audaces (2018). Industria 4.0 en la confección. <https://audaces.com/es/blog/industria-4-0-en-la-confeccion>

Baquero Álvarez, M. & Baena Restrepo, M. (2007) La prenda como producto de vestuario. Funcionalidad y comodidad. Iconofacto, 3(4), 96-99.

Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) (2018). Características de las empresas del Emporio Comercial de Gamarra, 2017.

Laguna Inocente, R., Orozco Avalos, A., Piedra Habrahamshon, K. & Olare Melchos, G. (2020). Análisis de las exportaciones del sector textil peruano. Revista de Análisis Económico y Financiero, II(1), 32-49. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5204378>

Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA) (1983a) Modistería. Costuras básicas.
<https://repositorio.sena.edu.co/handle/11404/1435>

Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA) (1983b) Modistería. Principios básicos de trazado.
<https://repositorio.sena.edu.co/handle/11404/1434>



Oficina de Lima
Representación en Peru



HORIZONTES
Programa de Escuelas Rurales



SEGUNDA SEMANA

ACTIVIDAD: IDENTIFICAMOS LAS ETAPAS DEL
PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO

GUÍA METODOLÓGICA N°2

Identificamos las etapas del proyecto de emprendimiento

GUÍA METODOLÓGICA N° 2

iHola, bienvenidos!

Estimado estudiante, la presente guía te brinda orientaciones para desarrollar actividades de aprendizaje de la sesión "Identificamos los tipos de confección textil". Además de la guía metodológica, cuentas con dos instrumentos: la Hoja de Información N° 2 y la Hoja de Actividad N° 2. Asimismo, contarás con el apoyo del profesor de aula y de tus familiares para desarrollar las actividades.



Imagen: Internet

Propósitos de aprendizaje que alcanzaremos en la semana

- Identificar las etapas que comprende un proyecto de emprendimiento
- Elaborar el plan de trabajo para desarrollar nuestro proyecto de emprendimiento familiar.

Producto (evidencia de aprendizaje) que elaboraremos en esta semana

El producto que elaboraremos esta semana está constituido por 2 organizadores visuales:

- Organizador visual sobre cada etapa del proyecto de emprendimiento.
- Cronograma del proyecto de emprendimiento que realizarás en el presente periodo.

Las orientaciones específicas para la elaboración de los productos las encontrarás en la Hoja de Actividad N° 2. Los productos que elabores deben ser enviados al profesor del área más tardar al finalizar la semana (viernes). Toma una foto del producto y envíalo al e-mail o al WhatsApp del profesor.

¿Cómo se realizará la evaluación?

La evaluación es un proceso que te permitirá, con el acompañamiento del profesor, identificar las dificultades que encontrarás durante el desarrollo de las actividades, así como recibir apoyo para superarlos y poder alcanzar los propósitos de aprendizaje.

Durante el desarrollo de las actividades, el profesor se comunicará contigo, mediante teléfono o WhatsApp, para acompañarte en el desarrollo de las actividades. Podrás comunicarle tus avances, realizar preguntas, comunicar las dificultades que has tenido y recibir las orientaciones que te ayuden alcanzar los propósitos de aprendizaje.

Al finalizar el desarrollo de las actividades, debes enviar (mediante correo electrónico o WhatsApp) una foto de los productos que elaboraste. El profesor lo revisará y te lo devolverá con las observaciones, indicaciones y sugerencias para que puedas mejorar tus resultados de aprendizaje. Después de mejorar tus productos debes volver a enviárselos al profesor para su revisión correspondiente.



Oficina de Lima
Representación en Perú



Horizontes
Programa de Secundaria Rural

tarea

Actividades que realizaremos para alcanzar los propósitos de aprendizaje

1. **Revisa la Hoja de Actividad N° 1.** En ella encontrarás las actividades que debes realizar, así como el esquema de los productos. La información que necesitarás para desarrollar las actividades propuestas la encontrarás en la Hoja de Información N° 1.
2. **Realiza las actividades de la sección "Partiendo de nuestra experiencia" de la Hoja de Información N°1.** Estas actividades tienen por finalidad reconocer cuánto conoces y cuánto conocen tus familiares sobre los proyectos de emprendimiento. Para ello, te sugerimos lo siguiente:
 - Lee de qué tratan las actividades que te proponemos realizar en esta sección.
 - Dialoga con tus padres, hermanos u otros familiares que se encuentran en tu domicilio sobre las actividades.
 - Responde las actividades en los espacios correspondientes.
3. **Lee la información de la sección "Buscamos y exploramos información" de la Hoja de Información N° 2.** Esta sección te presenta información sobre proyectos de emprendimiento, las etapas que comprende y el plan de trabajo. Te sugerimos que orientes la lectura a identificar la información que requieras para desarrollar las actividades. Puedes utilizar la técnica del subrayado, del sumillado u otra técnica que conozcas .
4. **Realiza las actividades de la hoja de actividades.** Las actividades propuestas en esta sección constituyen el producto que debes entregar al profesor y son los resultados de tu aprendizaje. Para desarrollarlas, utiliza la información que seleccionaste durante la lectura mediante la técnica del subrayado o sumillado.
5. **Envía y/o guarda las evidencias de tu aprendizaje.** La Hoja de Actividad desarrollada es la evidencia de tu aprendizaje. Si tienes los medios tecnológicos necesarios, envíala por correo electrónico o WhatsApp a tu profesor. En caso de no tener acceso, archívala en un tu portafolio personal (fólder) y preséntala cuando inicien las sesiones presenciales o cuando lo indique el profesor.

Programa el momento de la semana en el que desarrollarás las actividades de aprendizaje.

Para desarrollar las actividades del proyecto requieres establecer un espacio en el cual realizarás tus actividades académicas. Asimismo, debes organizarte y programar los días y horas en los que desarrollarás las actividades y enviarás tu producto (evidencia) al profesor del área. Para ello, te sugerimos elaborar un cronograma de actividades y cumplir lo programado para evitar la acumulación de actividades o realizarlas de manera apresurada a última hora.

	Actividad	Fecha	Hora
1.	Revisión de la Hoja de Actividad N° 2		
2.	Revisión de la Hoja de Información N°2		
3.	Desarrollo de la Hoja de Actividad N° 2		
4.	Envío del producto al profesor del área		

HOJA DE ACTIVIDAD N° 2



Imagen: Internet

Después de leer y dialogar con tu familia sobre la información que te presentamos y las experiencias que tienen, realiza las siguientes actividades.

ACTIVIDAD N° 1

En el cuadro que te presentamos describe con tus propias palabras en qué consiste cada etapa del proyecto de emprendimiento.

Etapa del proyecto de emprendimiento	Descripción
Identificación de necesidades o problemas del cliente	
Diseño o selección del producto solución	
Elaboración y validación del prototipo	
Elaboración del plan de acción	
Desarrollo del producto solución	
Evaluación del proyecto	



ACTIVIDAD N° 2

Considerando las etapas del proyecto emprendimiento, elabora un plan de trabajo para que, en el presente año, realices un proyecto de emprendimiento con la participación de tus familiares. Para elaborar el plan, debes considerar lo siguiente:

1. El proyecto de emprendimiento debe corresponder a la especialidad técnica que estás desarrollando (confecciones).
2. El proyecto se realizará en un espacio que este ubicado en tu domicilio.
3. Por ser un proyecto de confecciones se considerará las siguientes etapas del proyecto:

Etapas del proyecto	Duración aproximada
1. Identificación de necesidades y problemas del cliente	Cuatro semanas
2. Diseño del producto solución	Dos semanas
3. Elaboración y validación del prototipo	Una semana
4. Elaboración del plan de acción	Una semana
5. Desarrollo de la propuesta de valor - elaboración del producto	Ocho semanas (tiempo aproximado de pintado)
6. Desarrollo de la propuesta de valor - comercialización	Una semana
7. Evaluación del proyecto	Una semana



PLAN DE TRABAJO PARA REALIZAR PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO

1. Información general

- 1.1. Institución educativa :
- 1.2. Grado y sección :
- 1.3. Especialidad técnica :

2. Equipo de trabajo del proyecto

- Nombre del equipo de trabajo:
- Integrantes del equipo de trabajo:

3. Objetivos del proyecto

.....

.....

.....

.....

.....

.....

4. Etapas y productos (entregables) del proyecto:

	Etapas del proyecto	Cronograma														
		Agosto			Setiembre			Octubre			Noviembre			Diciembre		
1.																
2.																
3.																
4.																
5.																
6.																
7.																
8.																

HOJA DE INFORMACIÓN N° 2



Imagen: iStock

Partiendo de nuestra experiencia

Para iniciar la sesión, te presentamos las siguientes actividades. Debes dar respuesta, dialogando con los integrantes de tu familia.

Actividad N° 1

El proyecto es un término que se viene utilizando con mucha frecuencia en las escuelas, en la familia y la comunidad. En los diversos ámbitos en los que se presenta genera mucho entusiasmo, esfuerzo, dedicación y beneficios para quienes participan en su ejecución. Observa las figuras que te presentamos y escribe en los espacios a qué tipo de proyecto pertenece.

<p>Para la comunidad su proyecto es instalar el agua potable en sus domicilios</p> <p>Imagen: Internet</p>	<p>Para mis padres su gran proyecto es nuestra casa</p> <p>Imagen: Internet</p>
<p>Para Sara su proyecto es tener su propio taller de confección</p> <p>Imagen: Internet</p>	<p>Para Luis su proyecto de ciencias es una central hidroeléctrica</p> <p>Imagen: Internet</p>



Actividad N° 2

Menciona el nombre de un proyecto que elaboraste en el área de Ciencia y Tecnología en los años anteriores y describe brevemente qué procesos realizaste para elaborarlo.

.....

.....

.....

.....

Actividad N° 3

En la comunidad donde vives, en los años anteriores, probablemente se ha desarrollado algún proyecto. Menciona su nombre y descríbelo brevemente.

.....

.....

.....

.....

Actividad N° 4

Para realizar un viaje de estudios con tus compañeros de aula, solicitas permiso al director de la Institución Educativa, quien muy amablemente te comunica que no hay inconveniente, pero debes presentar un plan de trabajo. Describe brevemente qué debe contener dicho documento.

.....

.....

.....

.....



Imagen: Internet

Buscamos y exploramos información

Estimado estudiante:

El día de hoy conoceremos y reflexionaremos sobre los proyectos de emprendimiento, las etapas que comprende, los tipos de proyecto que se podrían realizar y cuál sería la ruta que se debería seguir para elaborar un proyecto familiar en nuestra casa.

1. Lee la información que te presentamos, tratando encontrar respuesta a las siguientes preguntas:
 - ¿Qué es un proyecto de emprendimiento?
 - ¿Qué características tiene un proyecto?
 - ¿Cuál es la diferencia entre un proyecto de emprendimiento económico y social?
 - ¿Cuáles son las etapas del proyecto de emprendimiento?
 - ¿Cuáles son elementos de un plan de trabajo para realizar un proyecto de emprendimiento?

PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO

1. Proyecto de emprendimiento

Denominamos proyecto de emprendimiento a un conjunto de actividades concretas (etapas y/o tareas) e interrelacionadas entre sí, que permiten una intervención intencional y planificada para diseñar y gestionar la producción de bienes o servicios que satisfagan necesidades o resuelvan problemas de un sector de la sociedad.

Los proyectos de emprendimiento tienen importancia social, porque benefician a las personas, a las comunidades (colectivos) y a la sociedad en general. Se orientan al desarrollo económico, social y afectivo de las personas, al cuidado y conservación del medio ambiente y al mejoramiento de las condiciones de vida de los emprendedores y de sus colaboradores (trabajadores), en un marco de práctica de valores y de derechos humanos y laborales.



Imagen: Internet

2. Características del proyecto de emprendimiento.

El proyecto de emprendimiento tiene las siguientes características:

- Es una intervención intencional y planificada.
- Tiene como propósito satisfacer una necesidad o resolver un problema.
- Tiene como resultado un producto tangible (bien) o un producto intangible (servicio).
- Se orienta a beneficiarios/usuarios identificados y caracterizados.

- Se desarrolla en el marco de un límite de tiempo (tiene fecha de inicio y de finalización) y costo (tiene un presupuesto).
- Comprende un conjunto de actividades secuenciales, cada una de ellas con un resultado parcial, el cual es el punto de partida para la actividad siguiente.
- Requiere de recursos humanos, equipamiento, materiales, recursos naturales y recursos financieros para implementarlo.

3. Tipos de proyectos de emprendimiento

Los proyectos de emprendimiento pueden ser proyectos económicos o proyectos sociales.

3.1. Proyectos de emprendimiento económico

Este tipo de proyecto tienen por finalidad obtener beneficios económicos. Se orientan a la producción de bienes o servicios que satisfagan las necesidades y a solucionar problemas de las personas, grupos de interés o empresas que tienen las condiciones y la disposición de otorgar un beneficio económico (dinero) a cambio del producto o servicio que recibe. En este tipo de proyectos los productos compiten en el mercado con productos similares elaborados por otras empresas o emprendedores.



Imagen: Internet

Ejemplos:

- Proyecto de confección y venta de mochilas escolares para estudiantes de educación primaria de zonas rurales
- Proyecto de venta, instalación y mantenimiento de paneles solares para viviendas de zonas rurales
- Proyecto de cultivo y venta de papas para frituras de restaurantes, pollerías y sangucherías de la comunidad

3.2. Proyectos sociales

Este tipo de proyecto tiene por finalidad satisfacer necesidades o solucionar problemas de un colectivo de ciudadanos (grupos sociales), sin generar beneficio económico personal o societario a sus promotores. Los proyectos sociales se orientan a mejorar la calidad de vida de grupos sociales vulnerables (niños, ancianos, madres y adolescentes) que generalmente no poseen recursos para solventarlas autónomamente. Asimismo, a mejorar la conservación y cuidado del medio ambiente, a la protección de la biodiversidad, etc. Su objetivo



central no es una ganancia económica personal o colectiva, sino la generación de un beneficio para un grupo social y/o sociedad en su conjunto.

Los proyectos sociales se caracterizan por:

- Satisfacer una necesidad o problema social o medioambiental.
- Focalizar su atención en una población que tiene la necesidad o problema y no pueden satisfacerla con sus propios recursos y o solventarlos autónomamente.
- Sus productos o resultados se entregan en forma gratuita o a un precio subsidiado a los beneficiarios.

Ejemplo de proyectos sociales:

- Construcción de un parque temático para niños y niñas del orfanato de la comunidad
- Asistencia y apoyo emocional a los ancianos de la comunidad

4. Emprendimientos personales y familiares

4.1. Emprendimientos personales

Son aquellos emprendimientos que se realizan por iniciativa de una persona, quien diseña, y gestiona (organiza, dirige, controla y evalúa) el proyecto de emprendimiento con el apoyo de colaboradores (trabajadores, profesionales contratados para desarrollar el proyecto) y/o de su familia, quienes se constituyen en el apoyo emocional y no



Imagen: Internet

participan de los beneficios económicos del proyecto de emprendimiento. En este tipo de emprendimientos solo la persona que tiene la iniciativa y gestiona el proyecto es el único beneficiario de las utilidades económicas.

4.2. Emprendimientos familiares

Son aquellos emprendimientos diseñados y gestionados por una familia, cuyos integrantes esposos, hijos y/o hermanos participan activamente en todo el proceso y participan de los beneficios económicos del proyecto de emprendimiento. En estos emprendimientos, la familia toma las decisiones. Las responsabilidades de la gestión y dirección se encarga a algunos de sus miembros; sin embargo, todos los miembros reciben honorarios por la labor o función que realizan en el proceso del emprendimiento. Asimismo, participan del patrimonio y las utilidades que genera la empresa.

Las familias no solo tienen lazos de consanguinidad y amistad, sino que también se organizan para desarrollar proyectos que les permitan obtener recursos para conseguir sus medios para su desarrollo y para mejorar sus condiciones de vida. En el mundo

muchas familias a partir de sus emprendimientos se han constituido en empresas. Según las estimaciones más conservadoras, entre 65% y 80% de las empresas de todo el mundo son propiedad de una o varias familias o están dirigidas por ellas (Gersick, Davis, McCollon y Lansberg, 1997). En Estados Unidos, el 96% de las empresas son familiares; en España, 71%; en Italia, 99%; y en Colombia oscilan entre 70% y 75% entre pequeñas, medianas, grandes empresas (Gaitán y Castro, 2005). Cuando las empresas son familiares, sus miembros duplican sus esfuerzos para alcanzar sus objetivos.

Entre las empresas familiares más conocidas del mundo tenemos: Walmart Inc. (cadena de hipermercados) y Ford Motor Co. (empresa automotriz) en Estados Unidos; Samsung (empresa de electrodomésticos), el grupo LG (empresa de electrodomésticos) y Hyundai Motor (empresa automotriz) en Corea del Sur; el grupo Carrefour y L'Oréal en Francia; BMW (Empresa automotriz) y Robert Bosch (empresa de máquinas y herramientas) en Alemania; y el grupo Fiat (empresa automotriz) en Italia.



Imagen: Internet

En el Perú hay 2.3 millones de empresas aproximadamente, y se estima que más del 80% tienen origen familiar, y generan entre el 60% y 70% del empleo. Estas empresas están presentes en distintos sectores productivos y comerciales: minero, pesquero, energético, construcción,



Imagen: Internet

artesanal, financiero, comercio, industria, turismo, gastronómico, entre otros. (El Peruano, 2019). Por mencionar algunas de las más conocidas empresas familiares del país, están el grupo Gloria, empresa de productos lácteos; Ajegroup, de la familia Añaños, empresa de gaseosas y bebidas hidratantes; Belcorp, empresa de productos cosméticos; Topitop, empresa de confecciones de los hermanos Flores, huancavelicanos.

5. Etapas del proyecto de emprendimiento

El desarrollo del proyecto de emprendimiento comprende seis etapas, las cuales constituyen la ruta que se sugiere seguir para diseñar e implementar un proyecto de emprendimiento.



5.1. Identificación de necesidades y problemas del cliente. Esta etapa consiste en identificar, analizar y determinar las necesidades o problemas que tienen los clientes o usuarios y que se puedan solucionar mediante un proyecto de emprendimiento elaborado desde la especialidad técnica que tenemos o la empresa que gestionamos. En nuestro caso, desde la especialidad Confección Textil que estamos desarrollando en el área de Educación para el Trabajo.

Ejemplo:

Las personas buscan protección de los ojos, la boca y la nariz por medios que impidan el ingreso del virus a su organismo



Imagen: Internet

El COVID 19 es un virus que se propaga de persona a persona a través de gotículas que salen despedidas de la nariz o la boca de una persona infectada al toser, estornudar o hablar, estas gotículas ingresan a nuestro organismo a través de la nariz boca y ojos



Imagen: Internet

En los espacios públicos donde la distancia social es difícil conservarla, las personas se contagian masivamente por lo que se requiere que las personas se proteja los lugares por donde ingresa el virus a nuestro organismo.

Esta etapa comprende las siguientes actividades: definir a los clientes a quienes se focalizará la atención, identificar las necesidades o problemas que presentan y que se pueden solucionar mediante un proyecto de emprendimiento desde la especialidad técnica que se está desarrollando, investigar la necesidad o problema (las causas, cómo lo ve, siente y experimenta el cliente, cómo lo está solucionando y cómo lo solucionan otras personas), delimitar y definir la necesidad a la que se le propondrá una solución (reto o desafío del emprendimiento).

5.2. Diseño o selección del producto solución. En esta etapa se diseña o selecciona un producto que solucione la necesidad o problema identificado. En las especialidades técnicas que producen bienes manufacturados o servicios, se diseña el producto solución. Por ejemplo, en la especialidad de confección textil, si tenemos la necesidad de proteger los lugares por donde ingresa el virus de la COVID-19 a nuestro organismo, el producto solución sería un tapabocas, una máscara facial o un gorro con máscara facial, etc.

**NECESIDAD DE LAS PERSONAS:
PROTEGERSE PARA EVITAR CONTAGIARSE
CON EL COVID19**



Imagen: Internet

En los espacios públicos donde la distancia social es difícil conservarla, las personas se contagian masivamente por lo que se requiere que las personas se proteja los lugares por donde ingresa el virus a nuestro organismo.

**PRODUCTO SOLUCIÓN: TAPA BOCAS
PERSONALIZADOS CON ICONOGRAFIAS
QUE GENEREN IDENTIDAD REGIONAL**



Imagen: Internet

El tapabocas es un accesorio que evita el ingreso del virus por la boca y lo fosas nasales. Esta bordado con iconografía de la comunidad de Sarhua

Esta etapa comprende dos actividades: conceptualización de la solución y representación gráfica (dibujos) o descripción técnica de la solución. La primera actividad consiste idear el producto solución, se define sus funciones, las características, elementos o partes que tendrá, etc., para satisfacer la necesidad. La segunda actividad consiste en dibujar (bocetos, croquis, planos, diagramas, etc.) o describir por escrito las características técnicas que tendrá el producto ideado como solución.

5.3. Elaboración de los prototipos. En esta etapa la solución definida mediante dibujos y/o descripciones técnicas se concretiza en una representación real o muy próxima a la realidad del bien o servicio que se pretende ofrecer como solución. Si el producto solución es un bien manufacturado, los prototipos pueden ser maquetas, dibujos en 3D elaborados con instrumentos manuales o digitales, presentaciones en realidad aumentada o realidad virtual, etc. Si el producto solución es un servicio, pueden ser un juego de roles, guiones gráficos, historietas, representaciones digitales o animadas que permitan vivenciar u observar el proceso del servicio que se ofertará, entre otros.

5.4. Validación de prototipos. En esta etapa, al prototipo elaborado en la etapa anterior, se le somete a un proceso de evaluación con la participación del cliente o usuario. Asimismo, se le realiza un conjunto de pruebas que permitan identificar las fortalezas, debilidades, fallas de funcionamiento, y carencias a resolver, de tal manera que se puedan realizar mejoras significativas al producto solución.

5.5. Elaboración del plan acción. En esta etapa se realiza la planificación de la producción (fabricación o cultivo/crianza del bien) o la prestación del servicio del prototipo validado y reajustado. Comprende las siguientes actividades: definir la cantidad de productos a producir, determinar los recursos que se van a utilizar (materiales, humanos, equipos, energías, etc.), determinar las tareas y operaciones que se realizarán para elaborar el producto, elaborar presupuesto y organizar el taller o campo de cultivo para la producción.



Imagen: Internet

5.6. Desarrollo del producto solución. En esta etapa se construye o elabora el bien o se presta el servicio de acuerdo al plan de acción y al diseño validado del producto en las etapas anteriores. Esta etapa comprende un conjunto de procesos y operaciones técnicas específicas de cada especialidad técnica. Por ejemplo, para producir tapabocas, los procesos



Imagen: Internet

técnicos básicos serían: elaboración de cuadro de medida y adaptaciones, elaboración de patrón tendido, tizado y corte de tela, confección, acabado y embolsado de la prenda y comercialización (promoción, publicidad y ventas).

5.7. Evaluación del proyecto. En esta etapa se realiza la evaluación de los procesos, resultados e impactos económicos y sociales del proyecto de emprendimiento. Comprende actividades de seguimiento y control de las etapas y actividades del proyecto con la finalidad de identificar las dificultades, desviaciones, y errores que se producen durante la ejecución, con la finalidad de realizar los correctivos necesarios para producir los productos en la calidad y cantidad esperada.

6. Plan de trabajo para desarrollar el proyecto de emprendimiento de los equipos de trabajo

6.1. ¿Qué es un plan de trabajo?

El plan de trabajo es una herramienta que se elabora para establecer, organizar y secuenciar las etapas, tareas y/o las actividades que se realizarán para desarrollar un proyecto de emprendimiento.

El plan de trabajo se realiza al iniciar el proyecto y constituye la ruta que deben de seguir las personas o los integrantes de un equipo para diseñar, implementar y evaluar el proyecto de emprendimiento en el marco del desarrollo de los propósitos de aprendizaje del área de Educación para el Trabajo. Además de establecer y secuenciar las etapas que comprende el proyecto, establece también los productos o resultado que se elaborará y entregará en cada etapa, y programa las fechas probables de su ejecución y entrega.

6.2. Importancia del plan de trabajo

Muchas personas piensan que contar con un plan de trabajo no es importante, argumentan que es un documento que hace que el trabajo se vuelva monótono, convierte a la persona en autómatas o simplemente no se cumple y solo se constituye en un documento de carácter administrativo (para presentar al profesor).

Sin embargo, un plan de trabajo es importante y efectivo porque te señala con claridad a dónde se quiere llegar y cuál es la ruta que se tiene que seguir. Conocer la ruta permite canalizar los esfuerzos, dirigir las acciones, evaluar y tomar decisiones para alcanzar los resultados previstos para cada etapa del proyecto de emprendimiento. Cuando no se tiene claridad del destino y la ruta a seguir, no se avanza, solo se navega en círculo. Por más esfuerzos que se realice, se regresa al inicio, y las probabilidades de tener éxito en el emprendimiento es cada vez menor.

El plan de trabajo se concreta con la ejecución de las tareas o actividades en los tiempos programados. No se debe pretender trabajar en un día lo que no se hizo en dos semanas. Estas acciones invalidan el plan que elaboraste y se traducen en diversos problemas, tales como: resultados y productos deficientes y de baja calidad, incumplimiento con los clientes, y pérdida de tiempo y de la inversión. Lo más recomendable es ser constantes y desarrollar poco a poco el plan de trabajo, tratando de organizar nuestro tiempo y horario, y teniendo la firme convicción de llevar a cabo todas las actividades que fueron planeadas para cumplir con las metas en el tiempo establecido.

6.3. Elementos del plan de trabajo

El plan de trabajo debe considerar como mínimo lo siguientes elementos:

- **Información general.** Este elemento presenta la información sobre la identificación de la institución educativa, el grado, sección y la especialidad técnica desde donde se realizará el proyecto de emprendimiento.

Por ejemplo:

I. INFORMACIÓN GENERAL DEL PROYECTO

1.1. Institución Educativa	: "Micaela Bastidas"
1.2. Grado y Sección	: 3ro
1.3. Especialidad Técnica	: Confección textil
1.4. Módulo formativo	: Confección de artículos textil

- **Equipo de trabajo**

En esta sección del plan de trabajo se ubica el nombre o denominación del equipo de trabajo y la relación de integrantes que lo conforman.

Nombre del equipo de trabajo: representa la identidad del equipo, promueve el sentido de pertenencia y motivación para que sus integrantes contribuyan con el logro de los objetivos del equipo.

Elegir un nombre de equipo es el primer paso para construir y fomentar el espíritu de equipo, por lo que se elige el nombre con la participación de todos integrantes y por consenso. Para la elección se sugiere considerar que el nombre debe:

- Motivar e inspirar a los miembros del equipo.
- Crear espíritu de equipo y de unidad.
- Generar personalidad e identidad única al equipo

Integrantes del equipo. Comprende de lista con los nombres de los integrantes que conforman el equipo de trabajo, indicando quien será el coordinador de equipo.

Ejemplo:

II. EQUIPO DE TRABAJO DEL PROYECTO

- 2.1. *Nombre el equipo* : Los emprendedores de Micaela Bastidas
- 2.2. *Integrantes del equipo* : Pedro Vallejos Pariona (Coordinador)
Rubén Almonacid Fernández
Ana Palacios Rodríguez
Elena Carhuamaca Tadeo
Marcos Soto Romero

- **Objetivos del proyecto.** Los objetivos son los propósitos que tiene el proyecto de emprendimiento para los estudiantes. Deben ser de dos tipos como mínimo: uno de ellos estará orientado a una meta de aprendizaje y el otro, orientado una meta del proyecto de emprendimiento: Por ejemplo:

II. OBJETIVOS DEL PROYECTO

- 3.1. *Desarrollar en los integrantes del equipo de trabajo capacidades para gestionar proyectos de emprendimiento de la especialidad técnica de confecciones.*
- 3.2. *Solucionar el problema o necesidad de un grupo de usuarios mediante un proyecto de emprendimiento desarrollado en la especialidad técnica de confecciones.*

- **Organización y cronograma de ejecución de las etapas del emprendimiento.** Esta sección del plan presenta las etapas que comprende el proyecto de emprendimiento, los productos que se elaboraran en cada etapa (los cuales se constituyen en la evidencia de aprendizaje que evaluará el docente) y un cronograma organizado por semanas que indica la fecha en que se programa desarrollar la actividad.

Ejemplo:

	Etapas del proyecto	Productos (entregables)	Cronograma			
			Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre
1.	Elaboración del plan del proyecto de emprendimiento	Plan de trabajo del proyecto de emprendimiento				
2.	Identificación de necesidades y problemas del cliente	Encuestas e informe de encuestas				
3.	Diseño del producto	Bocetos y patrones del cuadro				
4.	Elaboración del prototipo	Prototipo del cuadro				



Organización
de las Américas
Latinoamericanas
y el Caribe

Oficina de Lima

Representación en Perú



HORIZONTES
Programa de Incentivos Educativos

tarea

GUÍA METODOLÓGICA N°3

Aplicamos técnicas para identificar necesidades sobre artículos de confección textil

TERCERA SEMANA

ACTIVIDAD: APLICAMOS TÉCNICAS PARA
IDENTIFICAR NECESIDADES SOBRE ARTÍCULOS DE
CONFECCIÓN TEXTIL

GUÍA METODOLÓGICA N° 3

¡Hola, bienvenidos!

Estimado estudiante, la presente guía metodológica te brindará orientaciones y una secuencia de acciones a realizar para desarrollar las actividades de aprendizaje programadas para la segunda semana de desarrollo del módulo formativo: "Confección de artículos textiles". Además de la presente guía, cuentas con la Hoja de Información N° 3 y la Hoja de Actividad N° 3. Asimismo, contarás con el apoyo del profesor del área y de tus familiares para desarrollar las actividades.



Imagen: Internet

Propósitos de aprendizaje que alcanzaremos en la semana

- Diferenciamos los tipos de necesidades que tienen las personas.
- Aplicamos técnicas para identificar necesidades sobre artículos de confección textil.

Producto (evidencia de aprendizaje) que elaboraremos en esta semana

El producto que elaboraremos esta semana está constituido por organizadores visuales:

- Organizador visual sobre los tipos de necesidades
- Matriz de observación de contextos y actividades
- Matriz de la técnica macro filtro para focalizar y definir necesidades

Las orientaciones específicas para la elaboración de los productos las encontrarás en la Hoja de Actividad N° 3. Los productos que elabores deben ser enviados al profesor del área más tardar al finalizar la semana (viernes). Toma una foto del producto y envíalo al e-mail o al WhatsApp del profesor.

¿Cómo se realizará la evaluación?

La evaluación es un proceso que te permitirá, con el acompañamiento del profesor, identificar las dificultades que encontrarás durante el desarrollo de las actividades, así como recibir apoyo para superarlos y poder alcanzar los propósitos de aprendizaje.

Durante el desarrollo de las actividades, el profesor se comunicará contigo, mediante teléfono o WhatsApp, para acompañarte en el desarrollo de las actividades. Podrás comunicarle tus avances, realizar preguntas, comunicar las dificultades que has tenido y recibir las orientaciones que te ayuden alcanzar los propósitos de aprendizaje.

Al finalizar el desarrollo de las actividades, debes enviar (mediante correo electrónico o WhatsApp) una foto de los productos que elaboraste. El profesor lo revisará y te lo devolverá con las observaciones, indicaciones y sugerencias para que puedas mejorar tus resultados de aprendizaje. Después de mejorar tus productos debes volver a enviárselos al profesor para su revisión correspondiente.

Actividades que realizaremos para alcanzar los propósitos de aprendizaje.

1. **Revisa la Hoja de Actividad N° 3.** En ella encontrarás las actividades que debes realizar, así como el esquema de los productos. La información que necesitarás para desarrollar las actividades propuestas la encontrarás en la Hoja de Información N° 3.
2. **Realiza las actividades de la sección "Partiendo de nuestra experiencia" de la Hoja de Información N° 3.** Estas actividades tienen por finalidad reconocer cuánto conoces y cuánto conocen tus familiares sobre técnicas para identificar necesidades del cliente. Para ello, te sugerimos lo siguiente:
 - Lee de qué tratan las actividades que te proponemos realizar en esta sección.
 - Dialoga con tus padres, hermanos u otros familiares que se encuentran en tu domicilio sobre las actividades.
 - Responde las actividades en los espacios correspondientes.
3. **Lee la información de la sección "Buscamos y exploramos información" de la Hoja de Información N° 3.** En esta sección te presenta información sobre los tipos de necesidades, los procesos y técnicas para identificarlas. Te sugerimos que orientes la lectura a identificar la información que requieras para desarrollar las actividades. Puedes utilizar la técnica del subrayado, del sumillado u otra técnica que conozcas.
4. **Realiza las actividades de la Hoja de Actividad.** Las actividades propuestas en esta sección constituyen el producto que debes entregar al profesor y son los resultados de tu aprendizaje. Para desarrollarlas, utiliza la información que seleccionaste durante la lectura mediante la técnica del subrayado o sumillado.
5. **Envía y/o guarda las evidencias de tu aprendizaje.** La Hoja de Actividad desarrollada es la evidencia de tu aprendizaje. Si tienes los medios tecnológicos necesarios, envíala por correo electrónico o WhatsApp a tu profesor. En caso de no tener acceso, archívala en un tu portafolio personal (fólder) y preséntala cuando inicien las sesiones presenciales o cuando lo indique el profesor.

Programa el momento de la semana en el que desarrollarás las actividades de aprendizaje.

Para desarrollar las actividades del proyecto requieres establecer un espacio en el cual realizarás tus actividades académicas. Asimismo, debes organizarte y programar los días y horas en los que desarrollarás las actividades y enviarás tu producto (evidencia) al profesor del área. Para ello, te sugerimos elaborar un cronograma de actividades y cumplir lo programado para evitar la acumulación de actividades o realizarlas de manera apresurada a última hora.

	Actividad	Fecha	Hora
1.	Revisión de la Hoja de Actividad N° 3		
2.	Revisión de la Hoja de Información N° 3:		
3.	Desarrollo de la Hoja de Actividad N° 3		
4.	Envío del producto al profesor del área		

HOJA DE ACTIVIDAD N° 3



Imagen: Internet

Después de leer y dialogar con tu familia sobre la información que te presentamos y las experiencias que tienen, realiza las siguientes actividades.

ACTIVIDAD N° 1

Elabora un organizador de información sobre los tipos de necesidades. Describe cada tipo de necesidad y menciona dos ejemplos de cada uno de ellos.

Tipo de necesidad	Descripción	Ejemplos

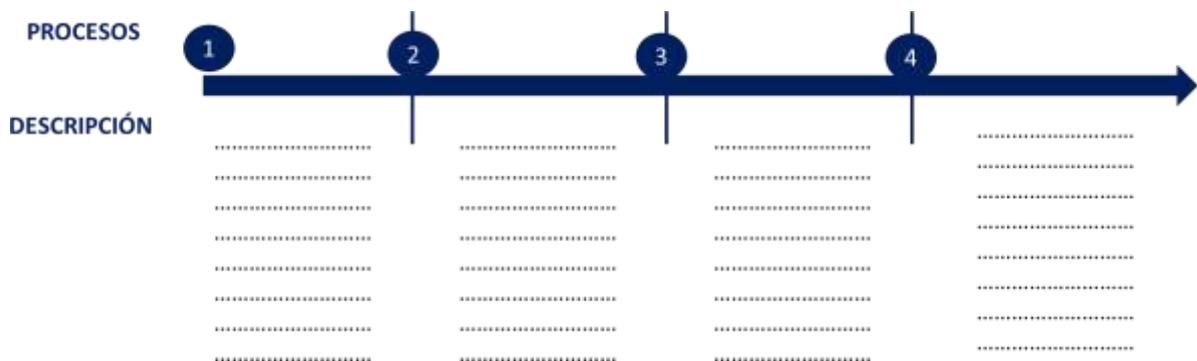
ACTIVIDAD N° 2

Describe las dimensiones que tiene la necesidad de consumir alimentos en un restaurante.

Necesidad del cliente	Dimensiones de la necesidad
<p>Consumir alimentos en un restaurante</p>  <p>© CanStockPhoto.com + esp53219460</p> <p>Imagen: CanStockPhoto</p>	Dimensión funcional
	Dimensión emocional
	Dimensión social

ACTIVIDAD N° 3

En el gráfico que te presentamos describe los procesos que comprende la identificación de necesidades.





ACTIVIDAD N° 4

Ahora detectaremos una necesidad o problema que atenderás en tu proyecto de emprendimiento. Para ello:

4.1. Elabora la matriz de observación de contextos y actividades para detectar las necesidades de los clientes.

Contexto	Actividades	Resultados o efectos	Necesidad o problema



4.2. Elabora la matriz de la técnica del macro filtro para determinar la necesidad o problema que investigarás.

TECNICA DE MACROFILTRO														
Necesidades o Problemas Preguntas orientadoras														
	Si	No												
¿La necesidad o problema identificado afecta a un segmento de la población?														
¿La población afectada está dispuesta otorgar una retribución por la satisfacción de la necesidad o la solución del problema?														
¿La empresa/familia cuenta con recursos para elaborar el producto solución?														
¿La empresa cuenta con los conocimientos para elaborar el producto?														
¿El entorno presenta las condiciones y los recursos necesarios para elaboración y comercialización del producto solución?														
Totales														
Diferencia -/+														

4.3. Menciona la necesidad o problema que atenderás en tu proyecto de emprendimiento.

NECESIDAD O PROBLEMA
FOCALIZADO

HOJA DE INFORMACIÓN N° 3



Imagen: Internet

Partiendo de nuestra experiencia

Para iniciar la sesión, te presentamos las siguientes actividades. Debes dar le respuesta, dialogando con los integrantes de tu familia.

Actividad N° 1

Observa las figuras que te presentamos y responde a las siguientes preguntas.

<p>Imagen: Internet</p>	<p>Imagen: Internet</p>
<p>¿La joven tiene un problema o una necesidad?</p>	<p>¿La joven tiene un problema o una necesidad?</p>
<p>¿Por qué?</p>	<p>¿Por qué?</p>
<p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>	<p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>

Actividad N° 2

Menciona dos problemas que observas en tu casa producto de la pandemia por COVID-19.

1.
-
-



2.
.....
.....
3.
.....
.....

Actividad N° 3

Menciona dos necesidades que tienes en tu casa producto de la COVID- 19

1.
.....
.....
.....
2.
.....
.....
.....



Imagen: Internet

Buscamos y exploramos información

Estimado estudiante:

El día de hoy conoceremos y reflexionaremos sobre las necesidades que tienen los clientes, la clasificación y los procesos para identificarlos. Lee la información que te presentamos, tratando encontrar respuesta a las siguientes preguntas:

- ¿Qué son las necesidades?
- ¿Cuáles son las características de las necesidades?
- ¿Cuáles son las dimensiones de las necesidades?
- ¿Cómo se clasifican las necesidades?
- ¿Cuáles son los procesos para identificar necesidades?

NECESIDADES

1. ¿Qué entendemos por necesidades?

La necesidad es la sensación de "carencia, escasez o privación de algo" que experimentan los seres humanos en todas las etapas de su vida, su satisfacción resulta indispensable para vivir en un estado pleno de bienestar físico, emocional y social. La sensación de carencia afecta al comportamiento del ser humano y lo empuja a buscar su satisfacción porque siente que le falta algo para poder sobrevivir o para sentirse bien física y emocionalmente.

Ejemplo:

<p>Imagen: Internet</p>	<p>Imagen: Internet</p>	<p>Imagen: Internet</p>
<p><i>Necesidad de abrigo (tiene frío)</i></p>	<p><i>Necesidad de alimentos (tiene hambre)</i></p>	<p><i>Necesidad de atención (se siente solo)</i></p>
<p><i>El frío impulsa a buscar abrigo</i></p>	<p><i>El hambre impulsa a buscar alimento</i></p>	<p><i>La soledad impulsa a buscar compañía y afecto</i></p>

Si las necesidades primarias no se satisfacen a tiempo puede producir resultados negativos para la salud física y emocional de las personas, incluso pueden ocasionar la muerte. Asimismo, la satisfacción de las necesidades tiene influencia en el bienestar emocional, comodidad y disfrute (placer) de los diversos espacios, dimensiones y momentos de la vida del ser humano. En este sentido, cuando surge un sentimiento de carencia, los seres humanos para sobrevivir

y/o generarse bienestar, comodidad y placer, buscan satisfacer sus necesidades. Para ello, adquieren o elaboran productos (bienes y servicios) que les permiten llenar o cubrir la carencia sentida.

2. **Las necesidades son inherentes a la naturaleza del ser humano, independientemente de los factores étnicos y culturales**

Los seres humanos, independientemente de factores étnicos, culturales y socioeconómicos, tienen necesidades de alimentos, abrigo, afecto, diversión, descanso, comunicación, reconocimiento, autorrealización, etc.



Imágenes: Internet

- **Factores étnicos.** Independientemente de la Raza o comunidad de la que proviene o pertenece.
- **Factores culturales.** Independientemente del idioma, conocimientos, costumbres y capacidades que adquiere como miembro de la sociedad.
- **Factores económicos sociales.** Independientemente a la clase social o condición económica que tenga.

Tiene
necesidades
de:

- Alimento
- Abrigo
- Afecto
- Diversión
- Descanso
- Seguridad
- Reconocimiento
- Autorrealización

En este sentido, se generan amplias y grandes posibilidades para generar proyectos de emprendimiento económicos o sociales orientados a satisfacer estas necesidades.

3. **La necesidad y el deseo**

La necesidad y el deseo son dos conceptos que explican la sensación de carencia que experimentan las personas y las formas en que estas se satisfacen.

La **necesidad** es la sensación de carencia que experimenta una persona, por ejemplo, se tiene hambre (necesidad de alimentos).

El **deseo** es la forma en que un individuo expresa la manera de satisfacer una necesidad. Todas las personas no buscan lo mismo para satisfacer sus necesidades, la manera y los productos o servicios que adquieren o elaboran para satisfacer la necesidad son diversas. Por ejemplo, ante la necesidad de alimentos, habrá quienes busquen una hamburguesa para saciar su hambre, otros buscarán una comida vegetariana, otros frutas o comidas saludables, etc.

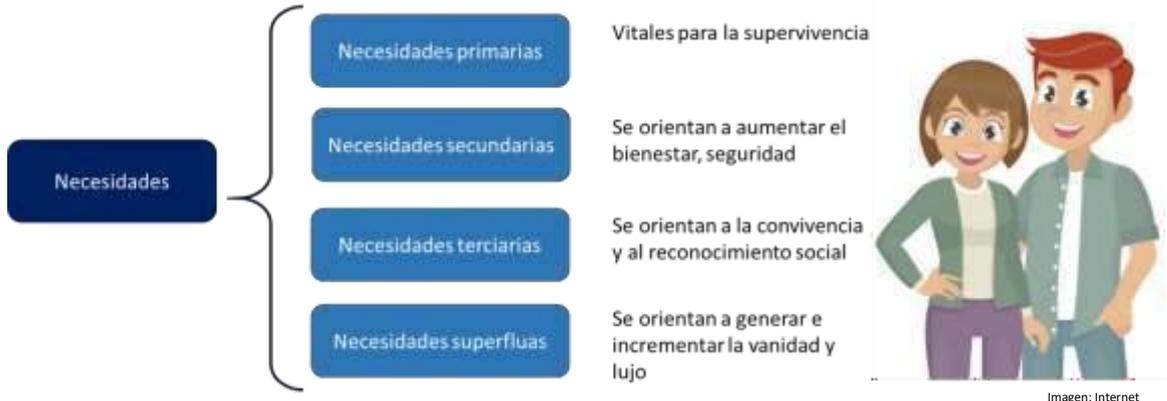


Imagen: Internet

En la elección de un satisfactor (bien o servicio que satisface la necesidad) específico esta la diferencia. En ella influyen las características personales, las características culturales del grupo social al que se pertenece, las características ambientales del entorno en el que vive y los estímulos del marketing a los cuales se está expuesto. También, influye los recursos económicos que disponen, ya que generalmente se buscan productos o servicios en función de la capacidad adquisitiva (situación económica).

4. Tipos de necesidades humanas - según su naturaleza o importancia en la vida del ser humano

Según la importancia para la supervivencia del ser humano se clasifican en:



Necesidades Primarias. Llamadas también necesidades vitales. Son aquellas de cuya satisfacción depende la supervivencia de la persona. Entre ellas tenemos la necesidad de alimento, de abrigo, de descanso, de oxígeno, de agua, etc. Se tratan de necesidades relacionadas al funcionamiento psicobiológico del cuerpo humano, por lo que si no se satisfacen a tiempo, adecuada y eficientemente en el marco de las exigencias del entorno donde se encuentra, de las actividades que realiza y de las situaciones que enfrenta, se ponen en riesgo la salud física y mental. Su satisfacción es imprescindible para que el ser humano pueda vivir.



Necesidades Secundarias. Son aquellas necesidades cuya satisfacción se orienta a aumentar el bienestar, seguridad y mejorar la calidad de vida de la persona. Suelen tener un componente cultural y social, por lo que varían de una persona a otra y de una época a otra. En ellas influyen la situación económica, la clase social, y el momento y el lugar en donde se produce la necesidad. Estas se expresan en la preocupación por obtener bienes o servicios que generen comodidad, bienestar, seguridad y futuro predecible, en el cual no se produzcan

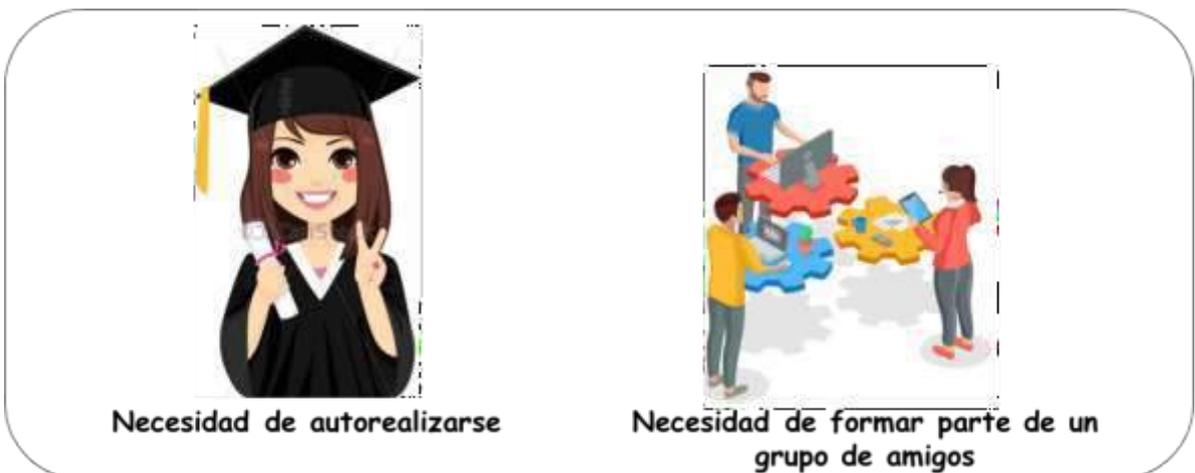
riesgos o peligros para la integridad personal o familiar. Por ejemplo: tener empleo seguro, vivienda, seguro de salud, trasladarse utilizando vehículos, comunicarse por medios electrónicos y digitales, etc.



Imágenes: Internet

Necesidades terciarias. Son aquellas necesidades cuya satisfacción se orientan a la convivencia y al reconocimiento social. Entre ellos tenemos:

- La necesidad de formar parte de un grupo de amigos, de conocer a gente afín con quien poder compartir aficiones y momentos de ocio.
- La necesidad de autorrealizarse y generar una imagen y reconocimiento social.
- La necesidad de participar en actividades solidarias, humanitarias o desarrollo de la comunidad.
- La necesidad de pertenecer a grupos de interés y de ocio donde se puedan disfrutar de aficiones comunes.
- La necesidad de identificación con un grupo, una institución y/o con una cultura, etc.



Imágenes: Internet

Necesidades superfluas. Llamadas también necesidades suntuarias, se orientan a generar e incrementar la vanidad por el lujo. Estas varían en función de la situación económica y la clase social a la que pertenecen. Por ejemplo: la necesidad de trasladarse en coche privado de lujo o la necesidad de proyectar una imagen de suntuosidad y riqueza (utilizando vajillas con aplicaciones de oro, reloj con aplicaciones de piedras preciosas, etc.).



Necesidad de vanidad por un auto de lujo

Imagen: Getty Images



Necesidad de vanidad por alhajas

Imagen: Internet

5. La pirámide de necesidades de Abraham Maslow.

Según la teoría de Maslow, existen diferentes necesidades humanas. Sin embargo, no todos pueden satisfacerse, por lo que las personas tienden a priorizar. Para ello, propone una jerarquización de las necesidades en 5 niveles donde el nivel inferior corresponde a las necesidades fisiológicas (alimento, abrigo, vivienda) y el superior a las necesidades de autorrealización. Para que una persona se sienta motivada a buscar la satisfacción de un nivel superior tiene que tener satisfechas las necesidades del nivel en el que se encuentra.



- **Necesidades fisiológicas.** El primer nivel comprende las necesidades básicas que los seres humanos requieren para vivir: comida, ropa, aire, agua, sueño, refugio, etc. De no satisfacerlas no podríamos mantenernos vivos. Por lo tanto, los seres humanos necesitan satisfacerlas siempre.

Entre estas necesidades tenemos:

- **Necesidades de movimiento.** Es básico para el funcionamiento de los órganos del cuerpo.
- **Necesidades de aire puro.** Es la necesidad de respirar, llevar aire limpio a nuestro organismo
- **Necesidad de alimentación.** Es la necesidad de nutrientes tanto sólidos como líquidos para nuestro organismo

- **Necesidad de evacuación.** Es la necesidad la eliminación de desechos de nutrición y de toxinas de nuestro cuerpo
 - **Necesidad de temperatura adecuada.** Es la necesidad de abrigo o ventilación.
 - **Necesidad de descanso.** Es la necesidad del organismo de recuperar las energías gastadas tanto física como mentales.
- **Necesidades de seguridad.** En el segundo nivel están las necesidades de seguridad. Los seres humanos requieren sentirse seguros y protegidos física, emocional y económicamente en el entorno personal, familiar y social. Por ejemplo, las personas requieren protegerse de los ladrones y de la delincuencia, requieren tener un ingreso económico para solventar las necesidades de la familia, requieren tener atención a la salud de la familia en casos de enfermedad y accidentes, etc.
 - **Necesidades de sociales.** El tercer nivel son las necesidades de afiliación o necesidades sociales. Las personas necesitan amar y ser amado a cambio, necesitan sentir que los demás lo valoran, y necesitan afecto. También tienen la necesidad de pertenecer a grupos sociales e identificarse con una cultura. En este sentido, buscan relacionarse, interactuar y ser aceptados por la gente que los rodea: la familia, los amigos, la pareja y las organizaciones.
 - **Necesidades de reconocimiento o estima.** El cuarto nivel comprende la necesidad de respeto, autorrespeto y reconocimiento. La satisfacción de estas necesidades lleva al individuo a sentirse apreciado, tener prestigio, destacar dentro de su grupo social, conduciendo a sentimientos de autoconfianza, valoración, autorrespeto y utilidad. En este sentido, las personas buscan ganarse el respeto de los demás, fama, honor y prestigio, lo que les exige también el respeto hacia sí mismos.
 - **Necesidades de autorrealización.** El quinto nivel están las necesidades relacionadas con lo que las personas desean llegar a ser. Cuando los individuos han satisfecho sus necesidades anteriores, sienten un fuerte deseo de ser la persona que sueñan con ser. Dicho de otra manera, sienten la necesidad de autorrealizarse, de actualizar sus potencialidades y de sacar a relucir su talento y la plenitud de su naturaleza. Su satisfacción lleva alcanzar el desarrollo de sus potencialidades, trascender, dejar huella, darle sentido a la vida y ser felices.

6. Procesos para identificar necesidades

La identificación de necesidades y problemas es un proceso que consiste en detectar, investigar y definir las necesidades o problemas que tiene un segmento de clientes, los cuales se pueden solucionar mediante un producto (bienes o servicios) que produce una determinada organización o empresa. En este caso, desde la especialidad técnica que estamos aprendiendo. Este proceso se realiza mediante la observación del contexto en el que viven y las actividades o tareas diarias que realizan las personas.

La identificación de necesidades y problemas del cliente comprende los siguientes procesos:



- 1 **Detección de la necesidad.** Este proceso consiste en percibir, notar o detectar en el entorno, en las actividades que realizan las personas en su vida diaria, y en los productos que utiliza y consume, necesidades y problemas que se pueden solucionar, mejorar o hacerse más eficientes.

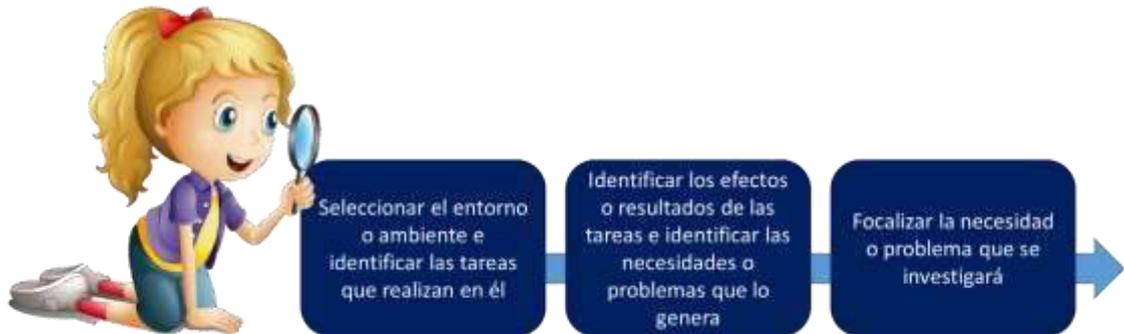
Este proceso se realiza mediante:

- La observación del entorno y las actividades o tareas diarias que realizan las personas.
- El cuestionamiento de los productos que utiliza, de las actividades que realiza y de los servicios que reciben las personas en su vida diaria.
- 2 **Determinar el perfil del cliente.** Este proceso consiste en identificar y describir las características comunes y semejantes que tiene el grupo de usuarios (segmento de clientes), en los cuales se han detectado las necesidades. Ellos se constituirán en el cliente meta para el proyecto de emprendimiento,
- 3 **Investigación de la necesidad.** Este proceso consiste en analizar profundamente las necesidades o problemas detectados, poniéndose en el lugar del cliente (ver, sentir y experimentar con los sentidos del cliente de manera empática). Comprende:
 - Analizar el contexto donde se produce la necesidad o problema.
 - Analizar las actividades o tareas donde se ha detectado el problema o necesidad.
 - Observar el comportamiento y las emociones que muestra el usuario cuando realiza las tareas donde se produce el problema o se genera la necesidad.
 - Observar los factores externos que influyen en las actividades o tareas que realiza.
 - Analizar los intentos o formas de solución que el cliente, otros usuarios o la competencia vienen realizando al mismo problema o necesidad.
 - Analizar los impactos al medio ambiente que genera el problema o necesidad y sus intentos de solución.
- 4 **Definición del problema.** Este proceso consiste en definir de forma clara el problema o necesidad que se pretende solucionar.

7. Detección de la necesidad o problema

Este proceso consiste en percibir, notar o localizar (darse cuenta) en el contexto o ambiente donde viven las personas, en las actividades que realizan en su vida diaria, en los productos que utiliza y consume, en los resultados que obtiene y en los efectos que se generan en su entorno como consecuencia de las actividades que realizan, necesidades y problemas que se pueden solucionar mediante un producto (bien o servicio) que produce o podría diseñar y producir una empresa o mediante un proyecto de emprendimiento.

La detección de necesidades o problemas mediante la observación comprende las siguientes actividades:



a) Seleccionar el entorno e identificar las actividades que se realizan en él

Las personas se desenvuelven durante su vida diaria en diferentes contextos o situaciones (sociales, culturales y naturales) y en ambientes (oficinas, aulas de clase, dormitorio, sala, cocina, parque de diversiones, discotecas, mercados, etc.). En cada uno de ellos realizan diversas actividades o tareas en los cuales obtienen resultados y/o sienten efectos positivos (alegrías) o negativos (dolores) que les afectan física y emocionalmente. La observación de las actividades que realizan permite identificar las carencias que tienen los usuarios y los problemas que enfrentan.

Ejemplo N° 1

Contexto	Actividades / Tareas
<p>La población viene siendo afectada por la pandemia por COVID-19, generando miles de casos positivos y fallecimientos. Este virus todavía no tiene una vacuna o un no tiene tratamiento o fármacos específicos. La única defensa que tiene nuestro organismo es el sistema inmunológico, de cómo este responda a la infección dependerá si la persona tiene síntomas leves, severos, graves o incluso, sufrir la muerte. Otra forma de defensa es evitar contagiarse con el virus.</p>	<p>Las personas y familias están preocupadas por evitar infectarse o curarse si sienten los síntomas de la enfermedad, por lo que realizan algunas actividades:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Protegen los lugares por donde ingresa el virus al cuerpo. - Previenen la infección ingiriendo hiervas, productos alimenticios o auto medicándose por información que encuentran en las redes sociales. - Consumen alimentos para fortalecer su sistema inmunológico. - Desinfectan los alimentos, objetos y a las personas que ingresan a su domicilio. - Buscan información en los medios a su alcance sobre la enfermedad, su tratamiento y prevención. - Comunican a sus familiares y amigos por las redes sociales información gráfica y videos sobre la COVID-19. - Buscan comunicar a las generaciones futuras y a la comunidad en general las dificultades y soluciones que le dieron a lo problemática de la COVID-19 en la comunidad.

b) Identificar los efectos o resultados que generan las actividades/tareas e identificar la necesidad (carencia) o problema (dificultad)

En cada actividad que las personas realizan, en el contexto o ambiente en el que interactúan, obtienen resultados o efectos físicos o emocionales positivos (alegrías) o negativos (dolores). A partir de ellos se perciben o infieren las carencias que tienen o los problemas que enfrentan. Para realizar este proceso se aplican diversas técnicas e instrumentos. En esta oportunidad emplearemos la matriz de observación de contextos y actividades para detectar necesidades o problemas.

En este instrumento se registran las actividades y resultados que tienen las personas en los contextos donde interactúan y, en algunos casos, en los resultados se evidencia directamente la necesidad o problema, en otros casos se debe analizar los resultados para encontrar la necesidad o problema que los generan.

Matriz de observación de contextos y actividades para detectar necesidades o problemas (ejemplo)

Contexto	Actividades	Resultados o efectos	Necesidad o problema
La población viene siendo afectada por la pandemia por COVID-19, generando miles de casos positivos y fallecimientos. Este virus todavía no tiene una vacuna o un tratamiento o fármacos específicos. La única defensa que tiene nuestro organismo es el sistema inmunológico, de cómo este responda a la infección dependerá si la persona tiene síntomas leves, severos, graves o incluso, sufrir la muerte. Otra forma de defensa es evitar contagiarse con el virus.	Protegen los lugares por donde ingresa el virus al cuerpo.	Adquieren y utilizan solo tapabocas que no brindan la protección adecuada, tienen alto costo y son descartables	Requieren proteger con seguridad la boca, nariz y ojos para evitar contagiarse con COVID-19.
	Previene la infección ingiriendo hierbas, productos alimenticios o automedicándose por información que encuentran en las redes sociales.	Las hierbas que consumen no les brindan los resultados esperados y consumen medicamentos que les generan efectos secundarios.	Requieren información científica y/o tradicional comprobada sobre el uso de las plantas como complemento a la medicación realizado por profesionales de salud.
	Consumen alimentos para fortalecer su sistema inmunológico.	Consumen alimentos sin conocer los nutrientes y beneficios que tienen. No encuentran con facilidad alimentos que fortalecen el sistema inmunológico. No consumen permanentemente alimentos que fortalecen el sistema inmunológico por la escasez o por el alto precio.	Requieren encontrar en el mercado y consumir adecuadamente alimentos que fortalezcan el sistema inmunológico de manera permanente. Requiere información sobre los valores nutricionales de los principales alimentos que consumen cotidianamente.
	Desinfectan los alimentos, objetos y a las personas que ingresan a su domicilio.	Sus manos y sistema respiratorio sufren afecciones por exposición permanente al cloro.	Requieren realizar la limpieza de los alimentos sin exponerse a los efectos secundarios de los desinfectantes.

	Buscan comunicar a las generaciones futuras y a la comunidad en general las dificultades y soluciones que le dieron a lo problemática de la COVID-19.	Las personas adquieren o reciben productos con imágenes de la pandemia que no registran lo que realmente sucede.	Requieren registrar y comunicar las formas en que se enfrentó la pandemia en la zonas rurales y urbanas utilizando diversos medios.
--	---	--	---

- c) **Focalizar y definir la necesidad o problema que se investigará.** En cada entorno donde interactúan las personas se realizan múltiples actividades y, por lo tanto, se tendrán múltiples necesidades y problemas. No será posible solucionar todas las necesidades y problemas que se presentan en el entorno en un mismo momento y con un único proyecto de emprendimiento por lo que se debe focalizar la necesidad o problema que se investigará y posteriormente desarrollar una solución. Para ello, se establecen criterios que permitan evaluar la factibilidad de solución de las necesidades y problemas identificados.

Criterios para focalizar la necesidad o problema que se investigará

Para realizar este proceso se sugiere considerar los siguientes criterios:

- Existencia de un segmento de población que tiene la necesidad.
- Disposición de la población otorgar una retribución por la satisfacción de la necesidad o solución del problema
- Factibilidad de la empresa o emprendedor para brindar una solución.
- Condiciones y oportunidades del entorno para desarrollar y comercializar la solución.

Para focalizar y definir la necesidad o problema que se solucionará se sugiere realizar una evaluación de la factibilidad, aplicando entre otras técnicas, la técnica del macro y micro filtro, el análisis FODA, etc.

La técnica del macro filtro

Es una técnica que consiste en someter a las necesidades y problemas identificados a un conjunto de preguntas, las cuales tienen como respuesta un "SÍ" o un "NO". La diferencia entre la cantidad de respuestas "SÍ" y la cantidad de respuestas "NO" (X "SÍ" - Y "NO" = Z) indicará la factibilidad de solución de la necesidad o problema. Si el resultado de la diferencia es un número positivo entonces la necesidad es factible de solucionar (4 "SÍ" - 1 "NO" = 3) y si el resultado es un número negativo, entonces la necesidad no es factible de solución (2 "SÍ" - 3 "NO" = -1). El resultado mayor positivo es el que tiene mayor probabilidad de solución. En el caso que dos o más necesidades o problemas identificados obtienen diferencias iguales, se somete a la técnica del micro filtro.

Las preguntas (formuladas considerando los criterios de focalización) de la técnica macro filtro que permiten evaluar la factibilidad de solución las siguientes:

- ¿La necesidad o problema identificado afecta a un segmento de la población?
- ¿La población afectada está dispuesta otorgar una retribución por la satisfacción de la necesidad o la solución del problema?
- ¿La empresa cuenta con recursos y conocimientos para diseñar y elaborar el producto solución?

- ¿El entorno presenta las condiciones y los recursos necesarios para elaboración y comercialización del producto solución?

La necesidad o problema focalizado y definido en este proceso es una hipótesis de trabajo. En los procesos siguientes debe ser investigado a profundidad, poniéndose en el lugar del cliente o usuario para comprender la necesidad o problema y el entorno desde la perspectiva del cliente.

Matriz de la técnica macro filtro para evaluar la factibilidad de solución de los problemas o necesidades detectadas (ejemplo)

TECNICA DE MACROFILTRO														
Preguntas orientadoras	Necesidades o Problemas		Proteger la boca, nariz y ojos para evitar contagiarse con COVID-19.		Información científica y/o tradicional comprobada sobre el uso de las plantas como complemento a la medicación realizado por profesionales de salud.		Encontrar en el mercado y consumir adecuadamente alimentos que fortalezcan el sistema inmunológico de manera.		Información sobre los valores nutricionales de los principales alimentos que consumen cotidianamente.		Realizar la limpieza de los alimentos sin exponerse a los efectos secundarios de los desinfectantes.		Requieren conocer las formas en que se enfrentó la pandemia en la zonas rurales y urbanas.	
	Si	No	Si	No	Si	No	Si	No	Si	No	Si	No		
¿La necesidad o problema identificado afecta a un segmento de la población?	X		X		X		X		X		X		X	
¿La población afectada está dispuesta otorgar una retribución por la satisfacción de la necesidad o la solución del problema?	X			X	X		X		X				X	
¿La empresa/familia cuenta con recursos para elaborar el producto solución?	X			X		X		X		X		X		X
¿La empresa cuenta con los conocimientos para elaborar el producto?	X		X			X		X		X		X		X
¿El entorno presenta las condiciones y los recursos necesarios para elaboración y comercialización del producto solución?	X			X	X		X				X		X	
Totales	5	0	2	3	3	2	3	2	2	3	1	4		
Diferencia -/+	5		-1		1		1		-1		-3			

Al observar los resultados de la matriz encontramos tres necesidades que tienen resultados positivos. Se focaliza el que tiene el número mayor positivo. En este caso es la necesidad que ha obtenido como resultado "5" (resultado mayor positivo).

NECESIDAD O PROBLEMA FOCALIZADO	Proteger la boca, nariz y ojos para evitar contagiarse con COVID-19
---------------------------------	---



Oficina de Lima
Representación en Perú



HORIZONTES
Programa de Incentivos Rurales

tarea

CUARTA SEMANA

ACTIVIDAD: APLICAMOS TÉCNICAS PARA
INVESTIGAR LA NECESIDAD O PROBLEMA Y
ELABORAR EL PERFIL DEL CLIENTE

GUÍA METODOLÓGICA N°4

Aplicamos técnicas para investigar la necesidad o problema y elaborar el perfil del cliente

GUÍA METODOLÓGICA N° 4

¡Hola, bienvenidos!

Estimado estudiante, la presente guía metodológica te brindará orientaciones y una secuencia de acciones a realizar para desarrollar las actividades de aprendizaje programadas para la cuarta semana de desarrollo del módulo formativo: "Confecciones de artículos textiles". Además de la guía metodológica, cuentas con dos instrumentos: la Hoja de Información N° 4 y la Hoja de Actividad N° 4. Asimismo, contarás con el apoyo del profesor de aula y de tus familiares para desarrollar las actividades.



Imagen: Internet

Propósitos de aprendizaje que alcanzaremos en la semana

- Aplicar técnicas para formular el perfil del cliente ideal para el proyecto.
- Investigar la necesidad o problema focalizado a solucionar mediante el proyecto.

Producto (evidencia de aprendizaje) que elaboraremos en esta semana

El producto que elaboraremos esta semana está constituido por:

- Entrevista para recoger información sobre el perfil del cliente
- Perfil del cliente
- Mapa de empatía
- Ficha de observación de productos

Las orientaciones específicas para la elaboración de los productos las encontrarás en la Hoja de Actividad N° 4. Los productos que elabores deben ser enviados al profesor del área más tardar al finalizar la semana (viernes). Toma una foto del producto y envíalo al e-mail o al WhatsApp del profesor.

¿Cómo se realizará la evaluación?

La evaluación es un proceso que te permitirá, con el acompañamiento del profesor, identificar las dificultades que encontrarás durante el desarrollo de las actividades, así como recibir apoyo para superarlos y poder alcanzar los propósitos de aprendizaje.

Durante el desarrollo de las actividades, el profesor se comunicará contigo, mediante teléfono o WhatsApp, para acompañarte en el desarrollo de las actividades. Podrás comunicarle tus avances, realizar preguntas, comunicar las dificultades que has tenido y recibir las orientaciones que te ayuden alcanzar los propósitos de aprendizaje.

Al finalizar el desarrollo de las actividades, debes enviar (mediante correo electrónico o WhatsApp) una foto de los productos que elaboraste. El profesor lo revisará y te lo devolverá con las observaciones, indicaciones y sugerencias para que puedas mejorar tus resultados de aprendizaje. Después de mejorar tus productos debes volver a enviárselos al profesor para su revisión correspondiente.



Actividades que realizaremos para alcanzar los propósitos de aprendizaje

1. **Revisa la Hoja de Actividad N° 4.** En ella encontrarás las actividades que debes realizar, así como el esquema de los productos. La información que necesitarás para desarrollar las actividades propuestas la encontrarás en la Hoja de Información N° 4.
2. **Realiza las actividades de la sección "Partiendo de nuestra experiencia" de la Hoja de Información N° 4.** Estas actividades tienen por finalidad reconocer cuánto conoces y cuánto conocen tus familiares sobre técnicas para identificar necesidades. Para ello, te sugerimos lo siguiente:
 - Lee de qué tratan las actividades que te proponemos realizar en esta sección.
 - Dialoga con tus padres, hermanos u otros familiares que se encuentran en tu domicilio sobre las actividades.
 - Responde las actividades en los espacios correspondientes.
3. **Lee la información de la sección "Buscamos y exploramos información" de la Hoja de Información N° 4.** Esta sección te presenta información sobre los tipos de necesidades, los procesos y técnica para identificarlas. Te sugerimos que orientes la lectura a identificar la información que requieras para desarrollar las actividades. Puedes utilizar la técnica del subrayado, del sumillado u otra técnica que conozcas.
4. **Realiza las actividades de la hoja de actividades.** Las actividades propuestas en esta sección constituyen el producto que debes entregar al profesor y son los resultados de tu aprendizaje. Para desarrollarlas, utiliza la información que seleccionaste durante la lectura mediante la técnica del subrayado o sumillado.
5. **Envía y/o guarda las evidencias de tu aprendizaje.** La Hoja de Actividad desarrollada es la evidencia de tu aprendizaje. Si tienes los medios tecnológicos necesarios, envíala por correo electrónico o WhatsApp a tu profesor. En caso de no tener acceso, archívala en un tu portafolio personal (fólder) y preséntala cuando inicien las sesiones presenciales o cuando lo indique el profesor..

Programa el momento de la semana en el que desarrollarás las actividades de aprendizaje.

Para desarrollar las actividades del proyecto requieres establecer un espacio en el cual realizarás tus actividades académicas. Asimismo, debes organizarte y programar los días y horas en los que desarrollarás las actividades y enviarás tu producto (evidencia) al profesor del área. Para ello, te sugerimos elaborar un cronograma de actividades y cumplir lo programado para evitar la acumulación de actividades o realizarlas de manera apresurada a última hora.

	Actividad	Fecha	Hora
1.	Revisión de la Hoja de Actividad N° 4		
2.	Revisión de la Hoja de Información N° 4		
3.	Desarrollo de la Hoja de Actividad N° 4		
4.	Envío del producto al profesor del área		

HOJA DE ACTIVIDAD N° 4



Imagen: Internet

Después de leer y dialogar con tu familia sobre la información que te presentamos y las experiencias que tienen, realiza las siguientes actividades.

ACTIVIDAD N° 1

Elabora el perfil del cliente de la necesidad o problema que focalizaste en la semana N° 3. Para ello:

1. Formula las preguntas utilizando el siguiente instrumento:

Matriz para formular preguntas para la entrevista:

NECESIDAD FOCALIZADA EN LA SEMANA N° 3		
.....		
.....		
criterio	Variable	Pregunta
Demográfico		
Geográfico		
Psicográfico		
De comportamiento		



Oficina de Lima
Representación en Perú



Horizontes
Programa de Secundaria Rural

tarea

2. Realizar la entrevista. Selecciona a cuatro personas de tu entorno familiar que podrían ser tus clientes ideales (2 varones y 2 mujeres) y aplica la entrevista.

	Nombres de los clientes ideales
Cientes ideales	

3. Organiza y sintetiza la información recogida. Para esta actividad utiliza la ficha de síntesis de la información.

FICHA SÍNTESIS DE LA INFORMACIÓN RECOGIDA PARA ELABORAR EL PERFIL DEL COMPRADOR

.....

Datos demográficos:

-
-
-
-
-

Datos geográficos:

-
-
-
-
-

Datos psicográficos:

-
-
-
-

Datos de comportamiento:

-
-
-



4. Redacta el perfil del cliente utilizando la información que organizaste en la ficha de síntesis.

PERFIL DEL CLIENTE IDEAL

--

ACTIVIDAD N° 2

Investiga la necesidad o problema que tiene el segmento del cliente que has focalizado aplicando la técnica del mapa de empatía.

MAPA DE LA EMPATÍA

¿Cuáles son sus necesidades?
.....
.....

¿Qué preocupaciones tiene?
.....
.....

¿Qué expectativas tiene?
.....
.....

¿Qué lo mueve?
.....
.....

¿Qué dice su entorno?
.....
.....
.....

¿Qué dicen sus amigos/familiares?
.....
.....
.....

¿A qué medios le presta atención?
.....
.....
.....

¿Cómo se comunica con su entorno?
.....
.....
.....

¿Qué piensa y siente?

¿Cómo es su entorno?
.....
.....
.....

¿Cómo son sus amigos?
.....
.....
.....

¿Qué ve?

¿Cuál es la oferta que le ofrece el mercado?
.....
.....
.....

¿Qué escucha?

¿Qué dice y hace?

¿Cuál es su actitud?
.....
.....

¿Cómo se comporta?
.....
.....

¿Qué tiene mayor importancia para él?
.....
.....

¿Qué miedos tiene?
.....
.....

¿Qué cosas lo frustran?
.....
.....

¿Qué obstáculos encuentra en el camino?
.....
.....

¿Qué quiere conseguir?
.....
.....

¿Qué es el éxito para él o ella?
.....
.....

Fuente: Design Thinking for Educators

ACTIVIDAD N° 3

Investiga los productos similares que produce la competencia para satisfacer la necesidad o problema que has focalizado. Selecciona un producto que se encuentra en el mercado y observa utilizando la ficha de observación.

Ficha de observación

Producto observado:

Pregunta orientadora	Descripción	Dibujo
¿Qué forma tiene?		
¿Qué estructura tiene?		
¿Para qué sirve? ¿Cuál es la función que cumple?		
¿Qué mensaje nos da?		
¿Cómo se fabrica? ¿Qué materiales se utiliza? ¿Qué herramientas utilizan para su elaboración?		
¿Cuál es el precio del producto?		
¿Cuál es el impacto ambiental?		

HOJA DE INFORMACIÓN N° 4



Imagen: iStock

Partiendo de nuestra experiencia

Para iniciar la sesión, te presentamos las siguientes actividades. Debes dar respuesta dialogando con los integrantes de tu familia.

Actividad N° 1

Observa la figura y describe los rasgos o características que tiene el personaje presentado.



Imagen: iStock

¿Qué profesión tiene?

¿Dónde trabaja?

¿Qué actividades realiza?

Actividad N° 2

Para conocer a profundidad qué dificultades y problemas tienen tus padres para adquirir los alimentos en el mercado, debes entrevistar a cada uno de ellos. Menciona 5 preguntas que le realizarías.

1.
.....

2.
3.
4.
5.

Actividad N° 3

La figura que te presentamos a continuación es un producto que produce una empresa de confección de prendas de vestir. Señala qué aspectos y características tiene el producto que observas.



Aspectos observados:



Imagen: Internet

Buscamos y exploramos información

Estimado estudiante:

El día de hoy conoceremos y reflexionaremos sobre las técnicas para elaborar el perfil del cliente e investigar a profundidad la necesidad o problema.

Lee la información que te presentamos, tratando encontrar respuesta a las siguientes preguntas:

- ¿Qué son los procesos para identificar las necesidades?
- ¿Qué técnicas e instrumentos se utilizan para elaborar el perfil del cliente?
- ¿Qué técnicas e instrumentos se utilizan para investigar la necesidad o problema?

TECNICAS PARA INVESTIGAR LA NECESIDAD O PROBLEMA Y ELABORAR EL PERFIL DEL CLIENTE

1. Procesos para identificar necesidades

La identificación de necesidades y problemas es un proceso que consiste en detectar, investigar y definir las necesidades o problemas que tiene un segmento de clientes, los cuales pueden solucionarse mediante un producto (bienes o servicios) producido por una determinada organización o empresa, en este caso desde la especialidad técnica que estamos aprendiendo. Este proceso se realiza mediante la observación del contexto en el que viven y las actividades o tareas diarias que realizan las personas.

La identificación de necesidades y problemas del cliente comprende los siguientes procesos:



- **Detección de la necesidad.** Este proceso consiste en percibir, notar o detectar en el entorno, en las actividades que realiza las personas en su vida diaria y en los productos que

utiliza y consume, necesidades y problemas que se pueden solucionar, mejorar o hacerse más eficientes.

- **Determinar el perfil del cliente.** Este proceso consiste en identificar y describir las características comunes y semejantes que tiene el grupo de usuarios (segmento de clientes), en los cuales se han detectado las necesidades. Ellos se constituirán en el cliente meta para el proyecto de emprendimiento.
- **Investigación de la necesidad.** Este proceso consiste en analizar profundamente las necesidades o problemas detectados, poniéndose en el lugar del cliente (ver, sentir y experimentar con los sentidos del cliente de manera empática).
- **Definición del problema.** Este proceso consiste en definir de forma clara el problema o necesidad que se pretende solucionar.

2. Determinar el perfil del cliente

2.1. ¿Qué entendemos por perfil del cliente?

El perfil del cliente describe las características comunes y semejantes que tiene un grupo de usuarios que posee la necesidad o problema detectado. A este grupo también se le denomina segmento de clientes. El perfil debe describir las características comunes que tienen en cuanto a las preferencias, estilos de vida, ingreso económico, lugar de residencia, edad, sexo, etc.



Imagen: Internet

El grupo de usuarios focalizado se constituirá en el cliente meta para el proyecto de emprendimiento, al cual se ha decidido captar y satisfacer sus necesidades o problemas de forma eficiente. Se focaliza un grupo de usuarios para reducir los riesgos, y optimizar los esfuerzos para satisfacer las necesidades de un grupo específico de clientes y desarrollar estrategias de marketing más acertadas.

El perfil del cliente es una herramienta que permite:

- Conocer a los clientes a quienes orientará su producto.
- Diseñar productos y servicios específicos y diferenciados que atiendan en lo demandado por un grupo de clientes.

- Establecer una propuesta de valor que responda a los intereses y expectativas específicas de un grupo de clientes.
- Diseñar estrategias de venta enfocadas en las características definidas en el perfil.
- Establecer los canales a través de los cuales se podrá contactar a los clientes potenciales

2.2. Procesos para elaborar el perfil del cliente

2.2.1. Determinar el segmento de los clientes que se focalizará

La población de usuarios o clientes es bien grande y amplia y no es posible atender a todos en el mismo momento y con el mismo producto, por lo que se debe focalizar la atención a un grupo de la población.

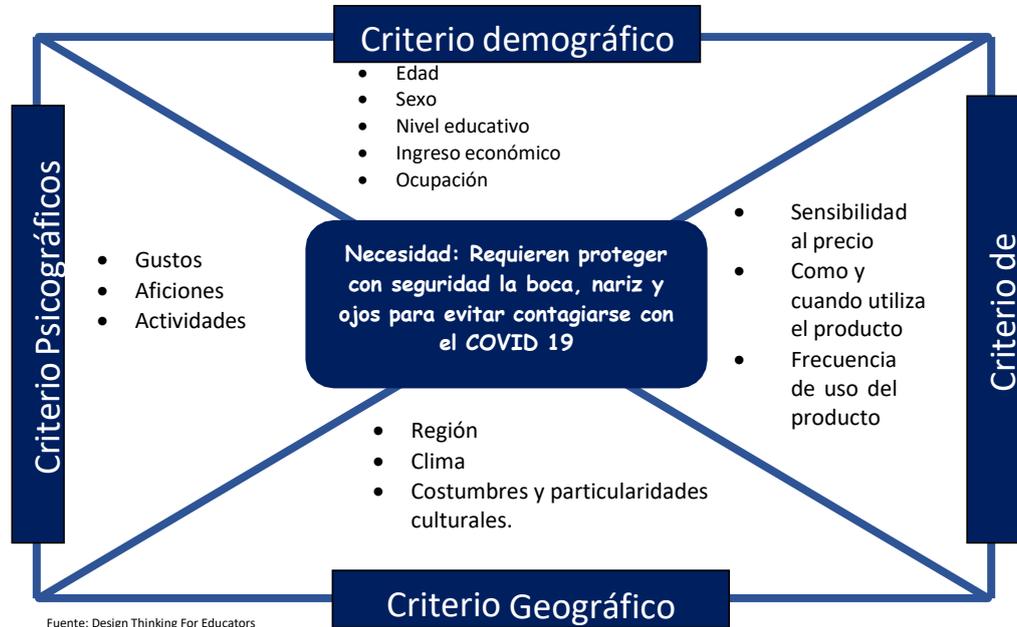
Para determinar el grupo de clientes de quienes se formulará el perfil de clientes, se considera criterios y variables. Entre ellos tenemos:

Criterio	Descripción del criterio	Variable
Demográfico	Permite agrupar a los clientes en función de sus características generales. Se utiliza para acotar un público masivo (para no dirigirnos a todo el mundo). Sin embargo, la segmentación obtenida es todavía muy amplia.	Edad Sexo Nivel educativo Estado civil Profesión Ocupación Ingreso económico.
Geográfico	Permite agrupar a los clientes en función al espacio físico y el entorno en el cual viven (localización geográfica) y establecer las condiciones, hábitos e impactos de consumo relacionados al clima y la cultura.	País. Región. Ciudad. Zona rural / urbana Clima Costumbres y particularidades culturales
Psicográficos	Permite agrupar a los clientes en función de su estilo de vida. Es un tipo de criterio muy útil para aquellas productos o servicios que están muy orientados a cubrir necesidades referentes al ocio y el tiempo libre, gusto por la naturaleza, sus aficiones e intereses, la moda, etc.	Gustos. Aficiones. Actividades Hobbies Intereses
De comportamiento	Permite agrupar a los clientes en función al comportamiento que tiene el cliente ante determinados estímulos.	Sensibilidad al precio Lealtad a la marca Los beneficios que le ofrece la marca Cómo y cuándo utiliza el producto Comportamiento de compra Frecuencia de uso del producto o servicio

En todos los casos no es posible considerar todos los criterios y todas sus variables. Esta se selecciona en función de la necesidad que se pretende satisfacer o el problema que se pretende solucionar.

Ejemplo: selección de criterios para segmentar el grupo de clientes que tiene la necesidad de adquirir objetos utilitarios con diseños de pinturas de Sarhua.

MAPA SEMANTICO PARA SELECCIONAR CRITERIOS Y VARIABLES



2.2.2. Elaborar los instrumentos

Este proceso comprende las siguientes actividades:

- a) **Seleccionar la técnica.** Las técnicas más usadas para recoger la información que permita elaborar el perfil del cliente son la entrevista, el buyer persona, etc. En esta oportunidad seleccionaremos la entrevista.

La entrevista: Es una conversación que se mantiene con una persona o grupo de personas a partir de una serie de preguntas o afirmaciones que plantea el entrevistador y sobre las cuales los entrevistados dan su respuesta u opinión. Las entrevistas para recoger información para elaborar el perfil del cliente pueden ser:

- Entrevistas individuales o grupales
- Entrevistas estructuradas o semi estructuradas. Son estructurados cuando la entrevista se realiza a partir de un conjunto de preguntas previamente definidas y solo ellas se tratan durante la entrevista. Son semiestructuradas cuando la entrevista se realiza considerando un grupo de preguntas previamente definidas y durante la entrevista a partir de las respuestas del entrevistado se formulan otras para profundizar o esclarecer la información.

Ejemplo: de selección técnica

Técnica	Entrevista
Tipo de entrevista	Entrevista individual estructurada

b) Formular las preguntas para entrevista estructurada

Las preguntas de la entrevista se formulan a partir de los criterios y variables seleccionadas para determinar el segmento de clientes:

Criterio	Variable	Pregunta
Demográfico	Edad	¿Qué edad tiene?
	Nivel educativo	¿Qué nivel de instrucción tiene?
	Ocupación	¿En qué trabaja? / ¿Cuál es su ocupación?
	Ingresos económicos	¿Cuánto es su promedio de ingreso mensual?
Geográfico	Región	¿En qué departamento vive?
	Clima.	¿Cómo es el clima del lugar donde vive?
	Costumbres y particularidades culturales	¿Cuáles son las costumbres más significativas del lugar donde vive?
Psicográficos	Gustos	¿Qué tipo de tapabocas le gusta y le hace sentir más cómodo?
	Aficiones	¿Qué aficiones tiene? ¿Qué realiza en su tiempo libre?
	Actividades que realiza	¿Qué actividades realiza en su centro de trabajo?
De comportamiento	Sensibilidad por el precio	¿Qué tipo de tapabocas le gusta y cuánto puede pagar?
	Lealtad a la originalidad del producto	¿Cómo utilizas el tapabocas y para qué? ¿Cuándo o en qué casos utilizas el tapabocas?
	Frecuencia de consumo de artesanías	¿Cada que tiempo compras un tapabocas?

2.2.3. Aplicar los instrumentos para recoger la información

La entrevista se realiza de tres maneras:

- Entrevista cara a cara: es una entrevista presencial entre el entrevistado y el entrevistador utilizando un medio físico (ficha impresa o una grabadora) o un medio digital (formulario digital alojado en una tablet o smartphone) para registrar la información
- Entrevista por teléfono, por aplicativos o software para reuniones virtuales.
- Encuestas utilizando correo electrónico o formularios alojados en páginas web.

Pautas para realizar la entrevista:

- Seleccionar cuatro personas, quienes deben tener la característica de ser clientes ideales. A ellos debe realizarles la entrevista.

	Nombres de los clientes ideales
Cientes ideales	Pedro Ramos Condori
	Luisa Manturano Pacheco
	Nicolás Huamaní Contreras
	Juana Flores Ramírez

- Comenzar la entrevista sobre un tema improvisado y ameno para generar una atmosfera de confianza.
- Formular las preguntas de manera clara y sencilla sin sugerir respuestas.
- Ser amable, escucharlo con atención y tener una postura y gestos correctos y respetuosos a las respuestas u opiniones que emitan.
- Registrar la información proporcionada por el entrevistado con fidelidad y veracidad.
- Concluir la entrevista con cordialidad y agradeciendo por la gentileza y por la información proporcionada.

2.2.4. Describir el perfil del cliente

Este proceso consiste en redactar el perfil del cliente considerando la información que se obtuvo en las entrevistas. Este proceso comprende dos actividades:

- Organizar y sintetizar la información recogida en la entrevista a los clientes ideales seleccionados.** La información se sintetiza en una ficha denominada "Ficha de síntesis de la información recogida para elaborar el perfil". La información que se registra en esta ficha es descriptiva, por ejemplo:

Información recogida en la entrevista en relación a la pregunta ¿Qué edad tiene?

	Pregunta	Respuesta
Entrevistado N° 1	¿Qué edad tiene?	30 años
Entrevistado N° 2	¿Qué edad tiene?	36 años
Entrevistado N° 3	¿Qué edad tiene?	50 años
Entrevistado N° 4	¿Qué edad tiene?	45 años

Registro y síntesis de la información

Edad: de 30 a 50 años

Ejemplo de ficha de organización síntesis de la información recogida en las entrevistas.

FICHA DE SÍNTESIS DE LA INFORMACIÓN RECOGIDA PARA ELABORAR PERFIL DEL COMPRADOR DE TAPABOCAS PARA EVITAR EL CONTAGIO POR COVID-19

Datos demográficos:

- Sexo: masculino y femenino
- Edad: 30 a 50 años
- Nivel educativo: educación superior
- Ocupación: docentes
- Nivel de ingresos: entre 1800 a 2100

Datos geográficos:

- Región donde vive: Ayacucho
- Clima: semi seco- frígido
- Costumbres significativas: carnavales, semana santa, navidad, fiestas patrias.

Datos psicográficos:

- Gustos: gustan los tapabocas bordados con imágenes y tapa bocas bordados con filtros.
- Aficiones: los varones tienen por afición el fútbol y el canto, y las damas realizar labores de confección y tejido de prendas.
- Actividades en su tiempo libre: las damas realizan tejidos y los varones se dedican a tocar guitarra.
- Actividades en el trabajo: preparación de clase, acompañamiento a los estudiantes, dictar clase, y trabajo de campo/taller.

Datos de comportamiento:

- Sensibilidad al precio: están dispuestos a pagar por un tapa bocas quirúrgico entre 5 a 10 soles y por un tapa bocas bordado con filtro entre 10 a 15 soles
- Cómo y cuándo utiliza el producto: para cubrirse la boca y la nariz, en algunos casos de manera permanente y en otros cuando salen de casa o tienen visitas.
- Frecuencia de uso del producto: adquieren los tapabocas semanalmente.

- b) **Redactar el perfil del cliente.** Este proceso consiste en redactar el perfil del cliente considerando la información que se ha organizado y sintetizado en la ficha. Por ejemplo:

PERFIL DEL CLIENTE DE TAPA BOCAS CON IDENTIDAD CULTURAL

"El comprador de los tapabocas con identidad cultural que protegen la nariz y boca, evitando el contagio por COVID-19 en Ayacucho, generalmente son mujeres y varones de entre 30 a 50 años que cuentan con una educación superior y son docentes de educación secundaria. Sus ingresos son de entre 1800 a 2100 nuevos soles. Viven en Ayacucho, el cual tiene un clima frígido, y las costumbres más valoradas y significativas para son los carnavales, semana santa, navidad y las fiestas patrias. Gustan generalmente de tapabocas bordados con filtros, los cuales adquieren semanalmente a 10 o 15 soles y los utilizan cuando salen de casa o cuando tienen visitas. Tienen por afición los deportes (futbol), el canto, tocar instrumentos musicales, tejer y confeccionar prendas".

3. Investigar la necesidad o problema

3.1 ¿Qué entendemos por investigar la necesidad o problema?

Este proceso consiste en analizar profundamente las necesidades o problemas detectados poniéndose el lugar del cliente. Consiste en ver, sentir y experimentar con los sentidos del cliente las necesidades o problemas que enfrenta. En este proceso también se analiza las soluciones que el cliente, otros usuarios o la competencia le viene dando a la necesidad o problema identificado.

3.2 Técnicas e instrumentos para investigar la necesidad o problema

Para analizar profundamente las necesidades o problemas detectados poniéndose en lugar del cliente se pueden aplicar diversas técnicas, entre ellas: el mapa de la empatía, la técnica de Kipling (¿Qué?, ¿Por qué?, ¿Cuándo?, ¿Cómo?, ¿Dónde? Y ¿Quién?), la observación, el lienzo de la propuesta de valor, etc.

El mapa de la empatía

Es una técnica que busca describir el cliente ideal de una empresa por medio de análisis de 6 aspectos relacionados a los sentimientos del ser humano. Puede ser realizado a partir de preguntas que ayudan a entender a conocer el cliente y como relacionarse con él. Las preguntas son las siguientes: ¿Qué piensa y siente? ¿Qué escucha? ¿Qué ve? ¿Qué habla y hace? ¿Cuáles son sus dolores? ¿Cuáles son sus necesidades?



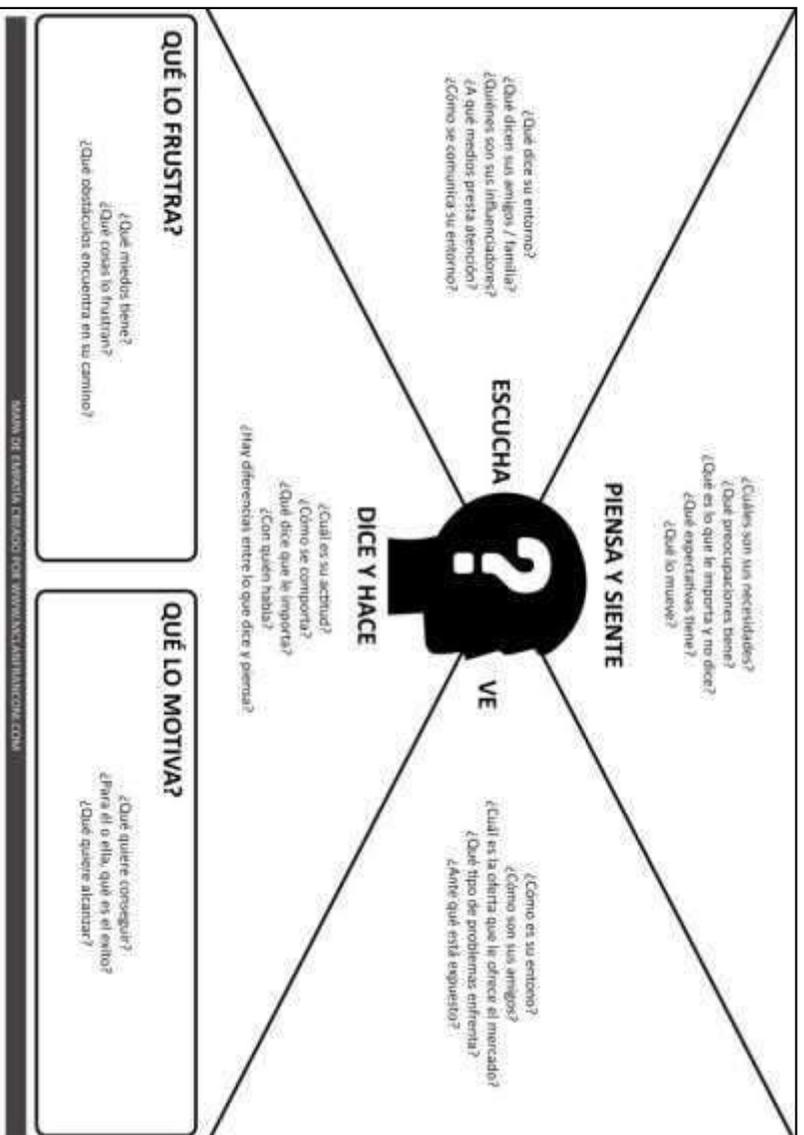
Oficina de Lima
Representación en Perú



Horizontes
Asociación de Promoción Social

tarea

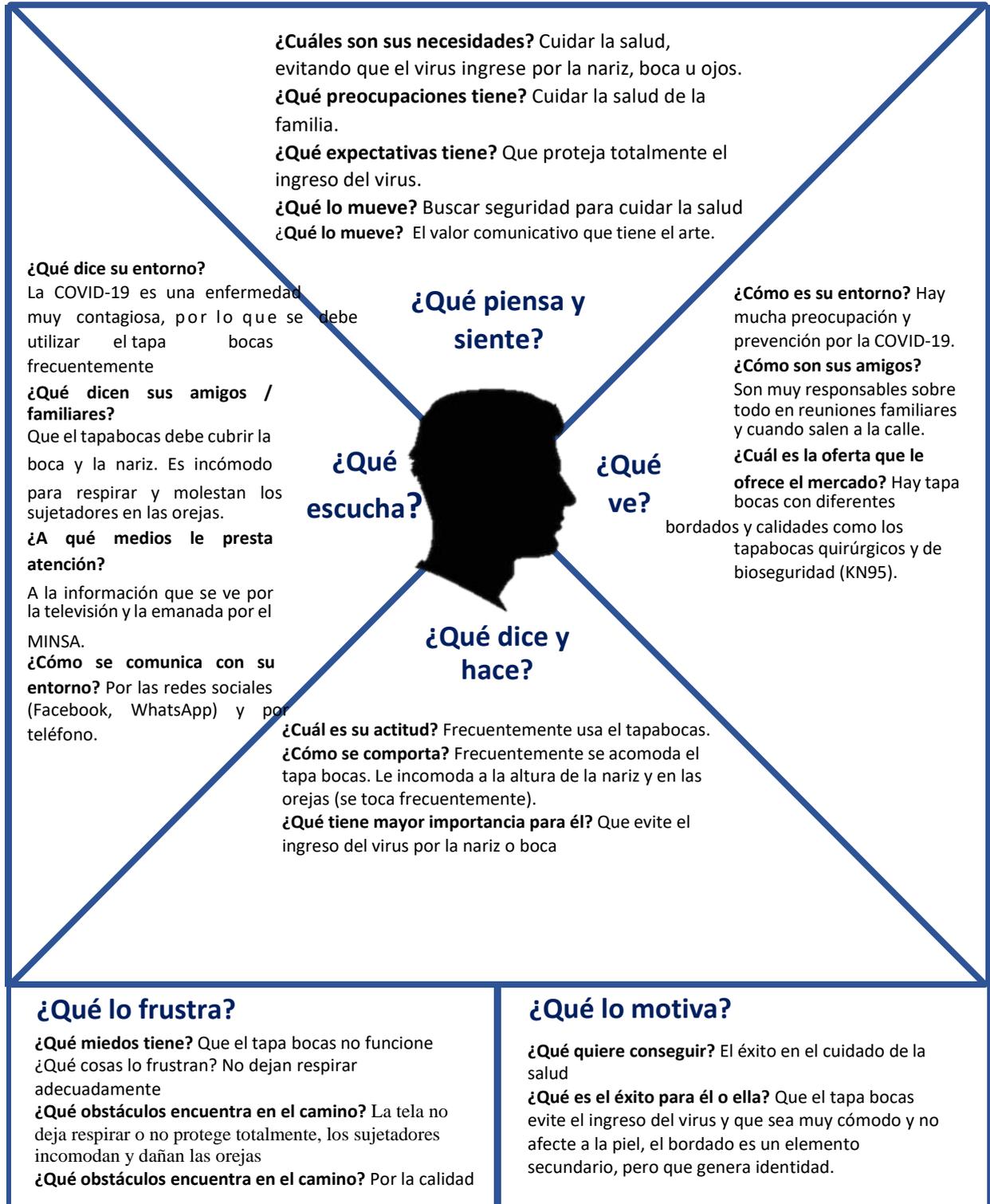
Para aplicar esta técnica se utiliza el lienzo del mapa de **empatía**.



HOJA DE INFORMACIÓN N° 4

Aplicamos técnicas para investigar la necesidad o problema y elaborar el perfil del cliente

Ejemplo de mapa de la empatía



Fuente: Design Thinking for Educators

3.3 Técnicas e instrumentos para investigar las soluciones que brinda la competencia

Para investigar los productos que oferta la competencia para solucionar la necesidad o problema o las soluciones prácticas que le viene dando el cliente, se utilizan diversas técnicas, entre ellas: la observación, la entrevista, grupos focales, etc.

La observación

La observación es una técnica que consiste en observar personas, fenómenos, hechos, casos, objetos, procesos, situaciones, etc., con el fin de obtener información que permita describir, establecer los rasgos o características, fortalezas, y debilidades del objeto de observación.

Para aplicar la técnica de la observación se utilizan diversos instrumentos. Entre los más usados tenemos:

- Cuaderno de campo o de notas: se utiliza para tomar nota escrita o grafica (dibujos) de lo que se observa en el momento en que se observa el objeto de estudio.
- Esquemas o representaciones gráficas: se utiliza para representar lo que se observa mediante dibujos o diversos organizadores de información.
- Dispositivos electromecánicos: se utilizan para grabar mediante videos o audio lo que se observa y escucha del objeto de observación.

La observación de los productos solución, de los productos similares que oferta la competencia o de las soluciones que viene realizando el usuario a las necesidades o problemas, debe considerar:

- **La observación de la forma que tiene el producto:** responde a la pregunta ¿qué forma tiene? A este proceso se le denomina análisis morfológico.
- **La observación de la estructura que tiene el producto:** responde a la pregunta ¿qué estructura tiene? Permite identificar los elementos o partes que conforman el producto observado y las relaciones que tienen entre sí. A este proceso se le denomina también análisis estructural.
- **La observación de la función que cumple producto:** en la solución de la necesidad o problema, responde a las preguntas ¿para qué sirve? y ¿cuál es la función que cumple? A este proceso se le denomina también análisis funcional.
- **La observación de cómo se utiliza o funciona el producto:** responde a la pregunta de ¿cómo funciona? A este proceso se le conoce también análisis de funcionamiento
- **La observación de cómo se elabora, realiza, construye o fabrica el producto:** ¿qué insumos o materiales se emplea?, ¿qué máquinas y herramientas se utiliza? Responde a las preguntas: ¿cómo se fabrica?, ¿qué materiales e insumos se utiliza?, ¿qué máquinas, herramientas y software utilizan para su fabricación?, etc. A este proceso se le denomina también análisis tecnológico.
- **La observación del precio de venta del producto,** responde a la pregunta ¿cuál es el precio del producto? A este proceso se le denomina también análisis de precio.
- **La observación del impacto en el ambiente que genera el producto,** responde a la pregunta ¿cuál es el impacto ambiental? A este proceso se le denomina también análisis ambiental.

Ficha de observación

Producto observado:



Imagen: Internet

Pregunta orientadora	Descripción
¿Qué forma tiene?	Tiene forma antropométrica. Cubre la nariz y boca de acuerdo a la forma del rostro de la persona.
¿Qué estructura tiene?	Está compuesto dos capas de tela: una externa que tiene imágenes y una interna de color blanco. Está compuesto por dos piezas que se unen por la parte central. Tiene sujetadores de orejas de elástico.
¿Para qué sirve? ¿Cuál es la función que cumple?	Para cubrir totalmente la nariz y boca.
¿Cómo funciona?	Se sujeta al rostro por dos sujetadores de orejas. El aire se filtra por las telas.
¿Cómo se fabrica? ¿Qué materiales e insumos se utiliza? ¿Qué máquinas, herramientas y software utilizan para su fabricación?	De manera artesanal. No tiene pruebas de calidad o certificado de registro sanitario. Tela con diseños de la propios(estampados). Elástico delgado. Se confecciona con máquinas de costura recta.
¿Cuál es el precio del producto?	Entre 35 a 50 soles
¿Cuál es el impacto ambiental?	Contamina el ambiente porque son desechables

4. Definir la necesidad o problema

En esta etapa se define de forma clara y precisa el problema que se pretende solucionar o necesidad a satisfacer. Para ello, se ordena y organiza la información obtenida durante el proceso de detección y formulación del perfil del cliente y a partir de ello se define el problema o necesidad a atender.

Contexto y tarea que realiza	Resultados que obtiene	Lo que piensa, siente, y hace el cliente	Perfil del cliente	Definición de la necesidad
<p>La población viene siendo afectada por la pandemia de la COVID-19, generando miles de casos positivos y fallecimientos. Este virus todavía no tiene una vacuna, tratamiento o fármacos específicos. La única defensa que tiene nuestro organismo es el sistema inmunológico. De cómo este responda a la infección dependerá si la persona tiene síntomas leves, severos, graves o llegar a morir. Para evitar el contagio es necesario cubrirse la boca y nariz para evitar el ingreso del virus al organismo.</p>	<p>Adquieren y utilizan tapabocas que no brindan la protección adecuada. Son descartables, por lo que representa un alto costo semanal/mensual.</p>	<p>Lo que piensa y siente ¿Cuáles son sus necesidades? Cuidar la salud, evitar que ingrese el virus por la nariz, boca u ojos. ¿Qué preocupaciones tiene? Cuidar la salud de mi familia. ¿Qué expectativas tiene? Que proteja totalmente el ingreso del virus. ¿Qué lo mueve? Buscar seguridad para cuidar la salud. ¿Qué lo mueve? El valor comunicativo que tiene el arte. Lo que escucha ¿Qué dice su entorno? La COVID-19 es una enfermedad muy contagiosa y se debe utilizar el tapabocas frecuentemente ¿Qué dicen sus amigos / familiares? Que el tapabocas debe cubrir la boca y la nariz. Es incómodo para respirar y molesta los sujetadores en las orejas. ¿A qué medios le presta atención? A la información que se ve por la televisión y la emanada por el MINSA. ¿Cómo se comunica con su entorno? Por las redes sociales (Facebook y WhatsApp) y por teléfono. Lo que ve ¿Cómo es su entorno? Hay mucha preocupación y prevención por la COVID-19. ¿Cómo son sus amigos? Son muy responsables, sobre todo en reuniones familiares y cuando salen a la calle. ¿Cuál es la oferta que le ofrece el mercado? Hay tapabocas con diferentes bordados y calidades,</p>	<p>“El comprador de los tapabocas con identidad cultural que protegen la nariz y boca evitando el contagio por COVID-19 en Ayacucho, generalmente son mujeres y varones de entre 30 a 50 años que cuentan con una educación superior y son docentes de educación secundaria. Sus ingresos son de entre 1800 a 2100 nuevos soles. Viven en Ayacucho, el cual tiene un clima frígido, y las costumbres más valoradas y significativas para son los carnavales, semana santa, navidad y las fiestas patrias. Gustan generalmente de tapabocas bordados con filtros, los cuales adquieren semanalmente a 10 o 15 soles y los utilizan cuando salen de casa o cuando tienen visitas. Tienen por afición los deportes (fútbol), el canto, tocar instrumentos musicales, tejer y confeccionar prendas”.</p>	<p>Protegerse con tapabocas que promuevan la identidad cultural, pero a la vez cubran con seguridad la boca, nariz y ojos para evitar contagiarse con COVID-19.</p>



		<p>tapabocas quirúrgicos y de bioseguridad (N 95).</p> <p>Lo que dice y hace</p> <p>¿Cuál es su actitud? Frecuentemente usa el tapabocas.</p> <p>¿Cómo se comporta? Frecuentemente se acomoda el tapabocas, puesto que le incomoda a la altura de la nariz y en las orejas.</p> <p>¿Qué tiene mayor importancia para él? Que evite el ingreso del virus por la nariz o boca.</p>		
--	--	---	--	--



Horizontes
Programa de Secundaria Rural