



Horizontes  
Programa de Secundaria Rural

## CULTIVO DE HORTALIZAS



**Cultivamos hortalizas para fortalecer el sistema inmunológico, en huerto familiar (Quincha Wasi)**

**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/as estudiantes:

En el segundo semestre del presente año (agosto a diciembre), en el área Educación para el Trabajo, se desarrollará el Módulo Formativo "Cultivo de Hortalizas", 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 actividades agropecuarias.

El presente Módulo Formativo se orienta a desarrollar competencias para aplicar técnicas y conocimiento científicos y tecnológicos para realizar y gestionar los procesos del cultivo de hortalizas de acuerdo a la demanda del mercado y considerando las normas de seguridad e higiene en el trabajo y el cuidado del medio ambiente.

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

Nº de unidad	Nombre de la unidad	Duración	Mes de ejecución
Unidad n.º 1	Identificamos necesidades o problemas que es factible atender mediante el cultivo de hortalizas	Cuatro semanas	Agosto
Unidad n.º 2	Seleccionamos los productos agrícolas solución y planificamos su producción	Cuatro semanas	Setiembre
Unidad n.º 3	Realizamos el proceso de preparación tierra, fertilización y siembra	Cuatro semanas	Octubre
Unidad n.º 4	Realizamos las labores culturales y el control de plagas y enfermedades	Cuatro semanas	Noviembre
Unidad n.º 5	Realizamos la cosecha y la evaluación del proyecto	Cuatro semanas	Diciembre

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 ATENDER MEDIANTE EL CULTIVO DE HORTALIZAS



Imagen: Internet

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

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

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 hortalizas y sus componentes nutricionales.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Identificar los tipos de hortalizas, los nutrientes que poseen y los beneficios que aportan a los organismos del ser humano.</li> <li>2. Identificar los tipos de hortalizas que consumen y producen las familias en nuestra localidad.</li> </ol>	Primera semana
2. Identificamos las etapas del proyecto de emprendimiento.	<ol style="list-style-type: none"> <li>3. Identificar las etapas que comprende un proyecto de emprendimiento.</li> <li>4. Elaborar el plan de trabajo para desarrollar nuestro proyecto de emprendimiento familiar.</li> </ol>	Segunda semana
3. Aplicamos técnicas para identificar necesidades sobre el consumo de hortalizas.	<ol style="list-style-type: none"> <li>5. Diferenciar los tipos de necesidades que tienen las personas.</li> <li>6. Aplicar técnicas para identificar necesidades sobre el consumo de hortalizas.</li> </ol>	Tercera semana
4. Aplicamos técnicas para investigar la necesidad o problema y elaborar el perfil del cliente.	<ol style="list-style-type: none"> <li>7. Aplicar técnicas para formular el perfil del cliente ideal para el proyecto.</li> <li>8. Aplicar técnicas para investigar la necesidad o problema focalizado y solucionar mediante su proyecto.</li> </ol>	Cuarta semana



Oficina de Lima  
Representación en Perú



*tarea*

## PRIMERA SEMANA

### ACTIVIDAD: IDENTIFICAMOS LOS TIPOS DE HORTALIZAS Y SUS COMPONENTES NUTRICIONALES



## GUÍA METODOLÓGICA N.º 1

### ¡Hola, bienvenidos/as!

Estimado/a estudiante, la presente "Guía metodológica" te brindará orientaciones y una secuencia de acciones que debes realizar para desarrollar las actividades de aprendizaje programadas para la primera semana de desarrollo del módulo formativo: "Cultivo de Hortalizas". Además de la presente guía, cuentas con la Hoja de información n.º 1 y la Hoja de actividades n.º 1; asimismo, contarás con el apoyo de el/la docente del área y de tus familiares para desarrollar las actividades.



Imagen: Internet

### Propósitos de aprendizaje que alcanzaremos en la semana

- Identificar los tipos de hortalizas, los nutrientes que poseen y los beneficios que aportan a los organismos del ser humano.
- Identificar los tipos de hortalizas que consumen y producen las familias en nuestra 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 que presente las hortalizas, sus componentes nutricionales y sus formas de clasificación.
- Organizador visual que presente los componentes nutricionales y beneficios de las hortalizas.
- Organizador visual que presente las hortalizas que se consumen en las familias y la localidad.

Las orientaciones específicas para la elaboración de los productos, las encontrarás en la Hoja de actividad n.º 1. Los productos que elaboras debes enviarlos a el/la docente del área, a más tardar al finalizar la semana (viernes); toma una foto al producto y envíala a través del correo electrónico o al WhatsApp de el/la docente.

### ¿Cómo se realizará la evaluación?

La evaluación es un proceso que te permitirá, con el acompañamiento de el/la docente, identificar las dificultades que encuentras durante el desarrollo de las actividades y recibir apoyo para superarlos y poder alcanzar los propósitos de aprendizaje.

Durante el desarrollo de las actividades, el/la docente se comunicará con usted (mediante teléfono o WhatsApp), para acompañarte en el desarrollo de las actividades; además, podrás comunicarle tus avances, realizar preguntas, comunicar las dificultades que tienes y recibir las orientaciones que te ayuden a 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 las revisará y te las devolverá con las observaciones, indicaciones y sugerencias para que puedas mejorar tus resultados de aprendizaje. Después de mejorar tus productos, debes volver a enviarlos a el/la docente para su revisión correspondiente.



## Actividades que realizaremos para alcanzar los propósitos de aprendizaje

1. **Revisa la Hoja de actividades n.º 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.º 1.
2. **Realiza las actividades de la sección "Partiendo de nuestra experiencia" de la Hoja de información n.º 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 trata las actividades que te proponemos realizar en esta sección.
  - Dialoga con tu padre, madre, hermanos/as u otros familiares que se encuentran en tu domicilio sobre las actividades.
  - Responde las actividades en los espacios correspondientes de la Hoja de información n.º 1.
3. **Lee la información de la sección "Buscamos y exploramos información" de la Hoja de información n.º 1.** En esta sección, se presenta información sobre las hortalizas, sus componentes nutricionales y su clasificación. Te sugerimos que orientes la lectura a identificar la información que requieres para desarrollar las actividades, puedes utilizar la técnica del subrayo, del sumillado u otra técnica que conoces.
4. **Desarrolla las actividades de la hoja de actividades n.º 1.** Esta sección te presenta actividades que reflexivamente te permitirá construir aprendizajes sobre la clasificación de las hortalizas, los nutrientes que tienen y los beneficios que brindan al organismo. Asimismo, te permitirá identificar las hortalizas que se consumen en tu familia y se producen en tu localidad.
5. **Envía y/o guarda las evidencias de tu aprendizaje.** La Hoja de actividades desarrollada es la evidencia de tu aprendizaje. Si tienes los medios tecnológicos necesarios, envíalo por correo electrónico o WhatsApp a tu docente; en caso de no tenerlos, archívala en tu portafolio personal (fólder) y lo presentarás cuando inicien las sesiones presenciales o te indique el/la docente.

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

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

	Actividad	Fecha	Hora
1.	Revisión de la Hoja actividades n.º 1		
2.	Revisión de la Hoja de información n.º 1		
3.	Desarrollo de la Hoja de actividades n.º 1		
4.	Envío del producto a el/la docente del área		

# HOJA DE ACTIVIDAD N.º 1

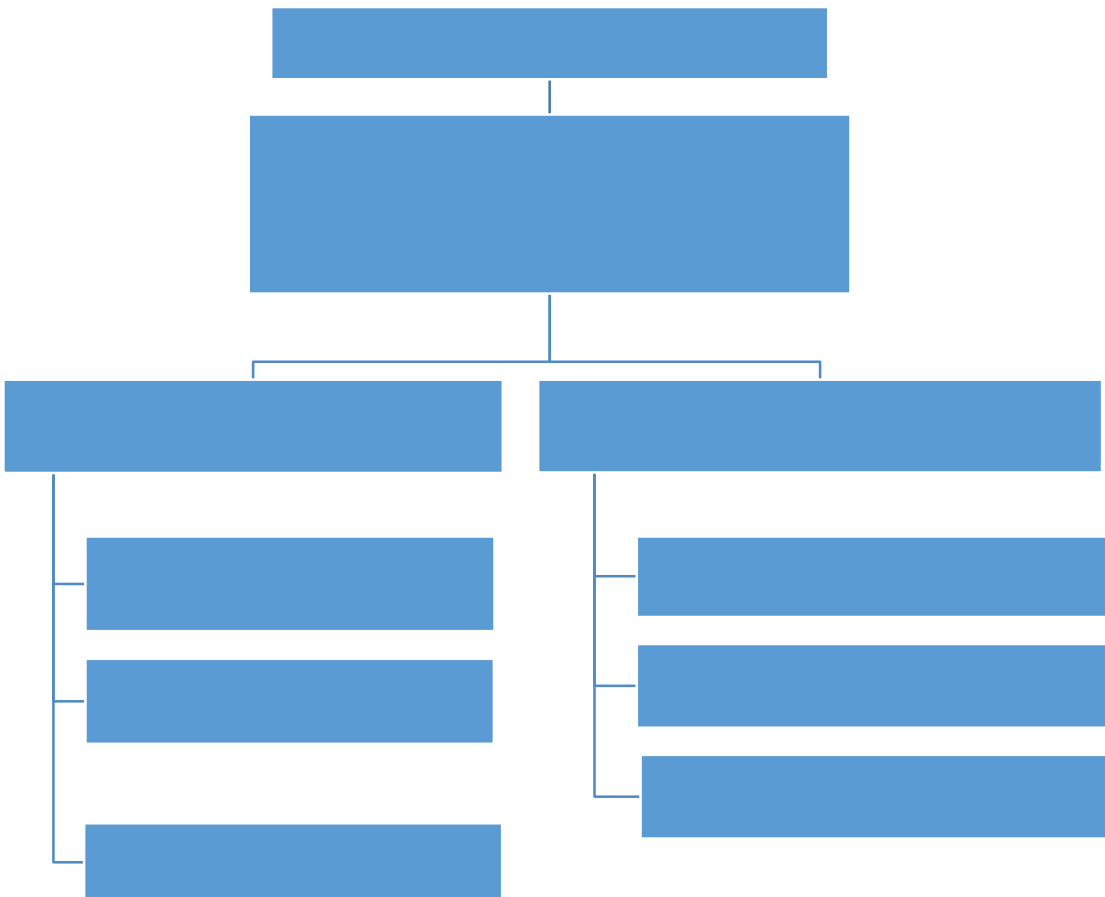


Imagen: Internet

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

## ACTIVIDAD N.º 1

Elabora un mapa conceptual que explicite qué entiendes por hortalizas, los componentes nutritivos que posee y sus formas de clasificación.





## ACTIVIDAD N.º 2

En el siguiente organizador, señala el nombre de la hortaliza, la familia a la que pertenece, los componentes nutricionales que tiene, tres beneficios que brindan a nuestro organismo y el clima en el que se puede cultivar.

<p><i>Pertenece a la familia hortícola:</i></p> <p>.....</p>	<p style="font-size: small;">Imagen: Internet</p>	<p><i>Sus principales nutrientes son:</i></p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>
<p><i>Por la parte que se consume como alimento es una hortaliza de:</i></p> <p>.....</p>		<p><i>Beneficio en el cuerpo humano</i></p> <p>1. ....</p> <p>2. ....</p> <p>3. ....</p>
<p><i>Se puede cultivar en clima:</i></p> <p>.....</p>	<p><i>Nombre la hortaliza:</i></p> <p>.....</p>	

## ACTIVIDAD N.º 3

Selecciona una hortaliza que beneficia al sistema inmunológico y dibújalo. Luego, señala el nombre de la hortaliza, la familia a la que pertenece, los componentes nutricionales que tiene, tres beneficios que brindan a nuestros organismos y el clima en el que se puede cultivar.

<p><i>Pertenece a la familia hortícola:</i></p> <p>.....</p>	<p><i>Sus principales nutrientes son:</i></p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>
<p><i>Por la parte que se consume como alimento es una hortaliza de:</i></p> <p>.....</p>	<p><i>Beneficio en el cuerpo humano</i></p> <p>1. ....</p> <p>2. ....</p> <p>3. ....</p>
<p><i>Se puede cultivar en clima:</i></p> <p>.....</p>	<p><i>Nombre la hortaliza:</i></p> <p>.....</p>

**ACTIVIDAD N.º 4**

Señala las principales hortalizas que consumen tus familiares, pero que no se cultivan en la localidad, señala su nombre, a qué tipo de hortalizas pertenece por la parte en la que se consume y qué nutrientes tiene.

*Hortalizas que se consumen y que no se producen en Sarhua*



Imagen: Internet

Nombre de la hortaliza	Clase de hortaliza por la parte que se consume	Nutrientes

**ACTIVIDAD N.º 5**

Señala las principales hortalizas que consumen tus familiares y que se cultivan en la localidad, señala su nombre, a qué tipo de hortalizas pertenece por la parte en la que se consume y qué nutrientes tiene.

*Hortalizas que se producen en Sarhua*



Imagen: Internet

Nombre de la hortaliza	Clase de hortaliza por la parte que se consume	Nutrientes

## HOJA DE INFORMACIÓN N.º 1









Imagen: iStock

### Partiendo de nuestra experiencia

Estimados/as estudiantes, para iniciar la sesión, te presentamos las siguientes actividades. Debes dar la respuesta dialogando con los integrantes de tu familia.

#### ACTIVIDAD N.º 1

Los alimentos de origen vegetal generalmente son parte de los alimentos que consumimos diariamente. Observa las figuras que te presentamos y señala a qué tipo de alimento de origen vegetal corresponde.

 <p>Imagen: Internet</p>	 <p>Imagen: Internet</p>
 <p>Imagen: Internet</p>	 <p>Imagen: Internet</p>
 <p>Imagen: Internet</p>	 <p>Imagen: 123RF</p>



### ACTIVIDAD N.º 2

De las verduras y hortalizas que observas en la figura, ¿cuáles se consumen con mayor frecuencia en tu familia?

.....

.....

.....

.....

### ACTIVIDAD N.º 3

Menciona las verduras y hortalizas que se producen en las huertas o chacras de tu localidad en la actualidad.

.....

.....

.....

.....

.....

### ACTIVIDAD N.º 4

Menciona las verduras y hortalizas que tradicionalmente tus bisabuelos/as, abuelos/as o personas antiguas producían y consumían en la localidad.

.....

.....

.....

.....

.....





Imagen: Internet

## Buscamos y exploramos información

Estimados/as estudiantes:

El día de hoy, conoceremos y reflexionaremos sobre las hortalizas, los beneficios que tienen en la alimentación, y los que se producen y se podrían producir en nuestra localidad.

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

- ¿Qué son las hortalizas?
- ¿Cómo se clasifican?
- ¿Qué nutrientes tienen y qué beneficios brindan al organismo?
- ¿Por qué es importante consumir en la dieta diaria?

## LAS HORTALIZAS

Las hortalizas son un conjunto de vegetales cultivados generalmente en huertos que se consumen como alimento, ya sea de forma cruda o cocida. Son de suma importancia en la alimentación del ser humano, por ser fuente de vitaminas, proteínas, minerales y fibras; sustancias vegetales indispensables para el crecimiento y desarrollo de los niños y niñas, el sostenimiento de la vida y la prevención de muchas enfermedades.



Imagen: Internet

Las hortalizas son cultivos de periodo vegetativo corto; por ello, se cosechan en pocos meses y es posible cultivarlos durante todo el año en pequeñas parcelas e incluso en maceteros.



## 1. Composición general de las hortalizas

Las hortalizas generalmente tienen la siguiente composición:

- **Agua.** Las hortalizas contienen una gran cantidad de agua, aproximadamente es un 80 % de su peso.
- **Hidratos de carbono.** Llamados también "glúcidos", estos proporcionan energía (combustible) que necesita el organismo para llevar a cabo las funciones celulares vitales, la actividad física diaria y mantener la temperatura corporal. Según el tipo de hortalizas, la proporción que contienen es variable. Según la cantidad de glúcidos que contienen pertenecen a distintos grupos:
  - Grupo A. Contienen menos de un 5 % de hidratos de carbono (acelga, apio, espinaca, berenjena, coliflor, lechuga y rábano).
  - Grupo B. Contienen de un 5 % a un 10 % de hidratos de carbono (alcachofa, guisante, cebolla, nabo, puerro, zanahoria y remolacha).
  - Grupo C. Contienen más del 10 % de hidratos de carbono (papa y mandioca).
- **Vitaminas** Las vitaminas son sustancias orgánicas que en pequeñas cantidades son indispensables para el correcto funcionamiento del organismo, su carencia puede producir enfermedades, siendo por ello indispensables dentro de la alimentación diaria. La mayor parte de las hortalizas contienen gran cantidad de vitaminas, entre ellos: **La vitamina A, C, E, K** y del **grupo B**.
- **Minerales.** Son elementos naturales no orgánicos que también están presente en los alimentos, son los responsables de la regulación del ritmo cardíaco, la salud cardiovascular, la formación de los huesos y dientes y la producción de hormonas. Las hortalizas contienen: **Potasio, Calcio, Hierro, sodio**.
- **Lípidos.** Llamados también grasas, tienen funciones energéticas (reserva de energía, reducen la sensación de frío), protectora (crea una capa alrededor de los órganos como el corazón, riñones para protegerlos de los posibles golpes), y transporte (transporta las vitaminas A, D E y K y contribuyen en su absorción intestinal) en el organismo. Son esenciales para la salud, por ello, siempre debe estar incluida en cualquier dieta en cantidades adecuadas, pues un consumo excesivo puede aumentar el riesgo de desarrollar problemas cardiovasculares como un ataque cardíaco, aumentar los niveles de colesterol en sangre, etc.; las hortalizas presentan un bajo contenido lípidos.
- **Proteínas.** Permiten el crecimiento y mantenimiento de células y tejidos, desempeñan funciones metabólicas y reguladoras (asimilación de nutrientes, transporte de oxígeno y de grasas en la sangre) y nos defienden de organismos invasores actuando como defensa natural contra infecciones o agentes extraños que nos pueden hacer enfermar. Las hortalizas tienen bajo contenido de proteínas, por lo que se debe consumir combinando las hortalizas con frutas, semillas y lácteos.

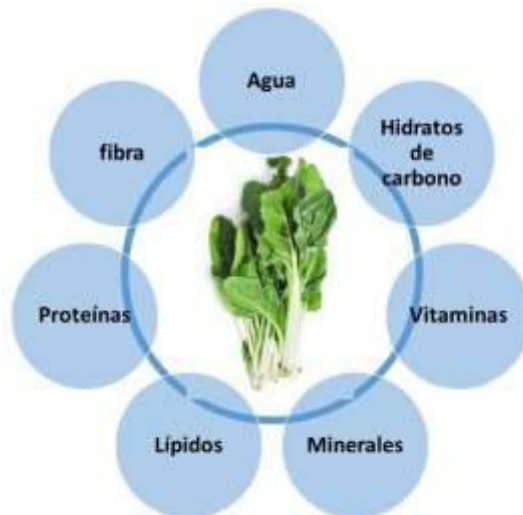


Imagen: Internet

- **Fibra dietética.** Las hortalizas son ricas en fibra, del 2 % al 10 % del peso de las hortalizas es fibra alimentaria (o fibra dietética). La fibra alimentaria es pectina y celulosa, que suele ser menos digerible que la fruta, por lo que es preciso cocer las hortalizas para su consumo en la mayoría de las ocasiones. La mayoría de las hortalizas son ricas en fibra (berenjena, coliflor, judías verdes, brócoli, escarola, guisante).

## 2. Contenido de nutrientes de algunas hortalizas

Hortalizas	Nutrientes	Beneficio en el cuerpo humano
Arveja, alcachofa, tomate, cebolla y pepinillo.	Proteínas	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Forman la sangre, los jugos digestivos y las hormonas. Ayudan a combatir la anemia y crear defensas en el cuerpo contra infecciones o agentes extraños que nos pueden hacer enfermar.</li> </ul>
<p>Acelga, alfalfa, alcachofa, brócoli, cebolla, ajo, poro, repollo, coliflor, espinaca, lechuga, pimiento, nabo, tomate y zanahoria.</p> <p>(La mayoría de hortalizas de hojas verde y otras de color anaranjado y amarillo)</p>	Vitamina A	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Participa en la formación y mantenimiento de la piel.</li> <li>• Favorece el crecimiento óseo y celular: mantenimiento de dientes, de tejidos óseos y las membranas mucosas.</li> <li>• Favorece el funcionamiento de la retina y particularmente la visión nocturna, disminuye el riesgo de padecer cataratas y degeneración macular.</li> <li>• Fortalece el sistema inmunológico en la prevención de infecciones, enfermedades de corazón y de los pulmones. Se recomienda consumirla durante el embarazo y la lactancia.</li> <li>• Favorece la reproducción y el desarrollo normal del embrión.</li> </ul>
<p>Arveja, ajo, alcachofa, berro, cebolla, poro, repollo, coliflor, espinaca, lechuga, pimiento, tomate y zanahoria.</p> <p>(vegetales de hoja verde)</p>	Vitamina B	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ayuda a digerir las grasas, carbohidratos (harinas) y proteínas.</li> <li>• Ayudan a fabricar y liberar energía cuando el cuerpo lo necesita.</li> <li>• Participa en la formación de anticuerpos y de glóbulos rojos, encargados de transportar oxígeno por todo el cuerpo.</li> <li>• Contribuye con el funcionamiento de los músculos y el sistema nervioso (función cognitiva).</li> <li>• Participa en la formación y maduración de glóbulos rojos y glóbulos blancos.</li> <li>• Reducir el colesterol malo (LDL) y aumentar el colesterol bueno (HDL)</li> </ul>
<p>Acelga, arveja, alfalfa, berro, brócoli, cebolla, lechuga, pepinillo, perejil, pimiento, rabanito, sandía, melón, tomate, zapallito italiano, esparrago, zapallo y calabaza.</p>	Vitamina C	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Favorece la cicatrización de las heridas.</li> <li>• Fortalece las defensas (sistema inmunológico), aumenta la resistencia a las infecciones y facilita la circulación de la sangre.</li> <li>• Facilita la absorción del hierro contenido en los alimentos de origen vegetal.</li> </ul>
<p>Arveja, berro, brócoli, ajo, cebolla, poro, espinaca, lechuga y pimiento.</p>	Vitamina E	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ayuda a cicatrizar las heridas y mejora el funcionamiento del sistema nervioso.</li> </ul>

	Hortalizas de hoja verde		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Retrasa el envejecimiento celular, ya que interviene en el mantenimiento de la estructura de las membranas celulares.</li> <li>• Tiene acciones antioxidantes, que evitan la oxidación de las células de los sistemas nervioso, muscular y cardiovascular.</li> <li>• Ayudar a mantener el sistema inmunitario fuerte frente a virus y bacterias.</li> <li>• Ayuda a dilatar los vasos sanguíneos y evitar la formación de coágulos de sangre en su interior.</li> <li>• Protege los vasos sanguíneos y mantiene los glóbulos rojos.</li> </ul>
	Arveja, berro, brócoli, coliflor, col corazón, col quintal, lechuga y nabo, espinaca, acelga, perejil.  Hortalizas de hoja verde	Vitamina K	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ayuda en la coagulación de la sangre.</li> <li>• Ayuda al cuerpo a construir huesos y tejidos saludables a través de las proteínas.</li> </ul>
	Cebolla, lechuga, tomate y zanahoria.	Vitamina PP (B <sub>3</sub> )	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Reduce la irritación y la sequedad de la piel, y es antiinflamatorio.</li> <li>• Tienen efecto reductor sobre colesterol.</li> </ul>
	Lechuga, acelga, zanahoria, espinaca, espárragos, remolacha, champiñones, nabos, calabaza, brócoli, alcachofas.	Fibra	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Reduce las concentraciones de colesterol "malo" en la sangre y reduce el riesgo de desarrollar enfermedades cardíacas, derrames cerebrales y presión arterial alta.</li> <li>• La fibra puede aliviar el estreñimiento y normalizar sus movimientos intestinales.</li> <li>• La fibra en los intestinos puede disminuir la absorción de azúcar, lo que ayuda a evitar que el azúcar en la sangre se eleve muy rápido.</li> </ul>
	Alfalfa, coliflor, col corazón, col quintal, espinaca, esparrago, rabanito y zanahoria.	Calcio, hierro, fósforo y magnesio	<p><b>El calcio:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Participa en la formación y mantenimiento de los huesos y dientes.</li> <li>• Es esencial para la transmisión del impulso nervioso, la excitabilidad neuronal y la formación de neurotransmisores.</li> <li>• Es necesario para los procesos de coagulación sanguínea.</li> </ul> <p><b>Hierro</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Interviene en el transporte de oxígeno y dióxido de carbono en la sangre.</li> <li>• Participa en la producción de la hemoglobina.</li> <li>• Forma parte del proceso de respiración celular.</li> <li>• Aumenta la resistencia a las enfermedades.</li> <li>• Previene la anemia y combate la fatiga y el cansancio.</li> </ul> <p><b>Fósforo</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Es muy importante para la salud de nuestros músculos y el buen funcionamiento del sistema nervioso.</li> <li>• Forma parte de los huesos y disminuye la pérdida de masa ósea. Previene la caries dental.</li> </ul> <p><b>Magnesio</b></p>

		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Equilibra el sistema nervioso central.</li> <li>• Es importante para la correcta transmisión de los impulsos nerviosos.</li> <li>• Favorece una buena digestión de las grasas y la eliminación de residuos tóxicos.</li> <li>• El magnesio ayuda al cuerpo a procesar el azúcar y tal vez ayude a reducir el riesgo de resistencia a la insulina (un trastorno que lleva a la diabetes).</li> <li>• Las personas con mayor ingestión de magnesio poseen una mayor densidad ósea, que es importante para reducir el riesgo de fracturas de huesos y de osteoporosis.</li> </ul>
--	--	---

### 3. Importancia de las hortalizas en la alimentación

Las hortalizas aportan muchos beneficios desde el punto de vista nutricional para el funcionamiento y desarrollo del organismo del ser humano y en la prevención de enfermedades. Entre las razones para consumir hortalizas en nuestra dieta diaria encontramos:

- **Por su alto contenido de agua**, facilitan la eliminación de toxinas de nuestro organismo y nos ayudan a mantenernos bien hidratados.
- Por su aporte de fibra, ayudan a regular la función de nuestro intestino y a evitar o corregir el estreñimiento. Posee efectos beneficiosos para la prevención, como en el tratamiento de enfermedades tales como: exceso de colesterol, diabetes, obesidad, cálculos en la vesícula biliar, hemorroides y venas varicosas, diverticulitis, cáncer de colon, entre otras.
- Por contener potasio y sodio, ayudan a eliminar la retención de líquidos, por esta razón previenen la hipertensión y la hinchazón de vientre y piernas provocada por la retención de líquidos.
- Por carecer grasas y ser pobres en calorías, ayudan a mantener el peso y combatir la obesidad.
- Por contener minerales como hierro, zinc, fósforo, potasio, calcio, magnesio o cobre y micronutrientes, son imprescindibles para el buen funcionamiento de nuestro organismo y especialmente contribuye con el crecimiento de los pequeños.
- Por contener vitamina A y C, fortalece el sistema inmunológico para combatir las infecciones, mientras que las vitaminas del grupo B fortalecen nuestro sistema nervioso y combate con el estrés.





## 4. Clasificación de las hortalizas

Las hortalizas se clasifican considerando diversos criterios, que facilitan su cultivo, consumo y los nutrientes que poseen.

### 4.1. Clasificación por la parte de la hortaliza que se consume.

Las hortalizas se clasifican de acuerdo a las partes comestibles

Clasificación	Hortalizas
Hortalizas de hojas	Acelga, apio, espinaca, lechuga, culantro, perejil, repollo.
Hortalizas de tallo	Esparrago, apio, poro.
Hortalizas de inflorescencia	Brócoli, coliflor, alcachofa.
Hortalizas de raíces	Zanahoria, nabo, betarraga, rábano.
Hortalizas de bulbo	Ajos, Cebolla.
Hortalizas de frutos	Pimiento, ají, berenjena, pepino, tomate, zapallo, calabaza, rocoto.
Hortalizas de semilla (legumbres)	Arveja, haba frijol, pallar.

### 4.2. Clasificación por la familia hortícola a la que pertenece

Las familias hacen referencia a la clasificación científica que los taxónomos usan para agrupar las diferentes especies de vegetales. Las plantas de una misma familia **comparten** muchas características, a menudo tienen las mismas **fortalezas** o debilidades frente a **carencias** concretas del suelo, plagas o infecciones, o tienen necesidades parecidas en cuanto a la química y **nutrientes del suelo**. Desde un punto de vista práctico, dichas similitudes tienen consecuencias que afectan directamente el manejo del huerto, y que nos ayudarán a evitar y anticipar problemas.

Es importante conocer esta clasificación, pues permite establecer una adecuada rotación de cultivos; la misma hortaliza u otras de la misma familia no se deben sembrar en el mismo lugar o a poca distancia repetidas veces ya que tienden a agotar los mismos elementos del suelo o enriquecerlo y favorecer la aparición de enfermedades y plagas. Por ello, es necesario realizar la rotación de cultivos para asegurar el equilibrio químico del suelo y para evitar la diezma de los elementos necesarios para el desarrollo de las plantas.

Familia	Hortalizas
Compuestas/asteráceas/compositaceae	Achicoria, alcachofa, endivia, escarola, lechuga.
Crucíferas o brassicaceas	Brócoli, col, nabo, rábano coliflor.
Curcubitaceas	Zapallo, calabacín, calabaza, pepino.
Leguminosas/leguminosae	Garbanzo, arveja, frejol, haba, habichuela, judía, lenteja.
Liliaceas	Ajo, cebolla, cebollino, puerros, espárragos.



Quenopodiáceas	Acelga, espinaca, betarraga.
Solanáceas	Berenjena, patata, pimiento, tomate.
Umbelíferas o apiáceas	Apio, cilantro, hinojo, perejil, zanahoria.

#### 4.3. Clasificación de las hortalizas de acuerdo con el clima

La temperatura determina épocas y métodos de cultivo; además, es limitante para el desarrollo y crecimiento de las plantas. En este sentido se clasifican de la siguiente manera:

##### Hortalizas de clima frío

Crecen a temperatura entre 15 °C y 18 °C, no toleran temperaturas mayores a 24 °C, toleran heladas Suaves.	Son susceptibles a heladas cerca de su madurez.	Adaptadas a temperaturas entre 13 °C y 24 °C y son tolerantes a heladas.
Brócoli Espinaca Haba Rábano Col de brúcelas	Acelga Alcachofa Apio Coliflor Lechuga Perejil Col Zanahorias	Ajo Cebolla Cebollón

##### Hortalizas de clima cálido

Se adaptan a temperatura de 18 °C	No toleran heladas
Calabaza Chayote Esparrago Pepino Pimiento Tomate	Berenjena

## 5. Distrito Sarhua

El distrito de Sarhua pertenece a la provincia de Víctor Fajardo, en la región Ayacucho. Su capital "Sarhua" se ubica 2955 m s. n. m. El clima se puede definir como frío y seco en invierno y lluvioso en verano, la temperatura generalmente varía de 3 °C a 19 °C y la humedad relativa promedio anual es de 60 %, siendo mayor en épocas de lluvia (verano) y menor en épocas de seco (invierno). La temporada de lluvia dura entre *septiembre* y abril, el periodo del año sin lluvia dura, desde abril a *setiembre*.



Imagen: Internet

Sarhua tiene como actividad económica principal la agricultura de autoconsumo, complementada con la ganadería. La actividad agrícola se orienta al cultivo de productos cereales, tales como el maíz amiláceo, haba, arveja y cebada; complementado con la crianza de vacuno, ovino y caprino.



### Bibliografía y páginas web

- Gil Hernández, A., Fontana Gallego, L. & Sánchez de Medina Contreras, F. (2017). Tratado de nutrición. Tomo I: Bases fisiológicas y bioquímicas de la nutrición (3a ed.).
- Editorial Medica Panamericana. Instituto Nacional Tecnológico (Inatec) (2017). Manual del protagonista: cultivo de hortalizas.
- Medline Plus (7 de mayo de 2020). Vitamina A. <https://medlineplus.gov/spanish/ency/article/002400.htm>
- Ministerio de Desarrollo e Inclusión Social (Midis)(diciembre de 2014). Biohuertos familiares para la producción de hortalizas.
- Pérez Ríos, M. & Ruano Raviña, A. (2004). Vitaminas y salud: aportación vitamínica al organismo. OFFARM, 23(8), 96-106
- Programa de Formación Agraria y de Apoyo al Emprendimiento Juvenil en el Perú (2020). Guía de facilitación «Producción de hortalizas orgánicas. Módulo de extensión».
- Asociación SUCO, Asociación ALLPA e Instituto de Desarrollo y Medio Ambiente (IDMA). Proyecto. Ayuda Humanitaria de asistencia y recuperación para comunidades afectadas por sequía en el chaco. Producción hortalizas. Bolivia 2011.



Oficina de Lima  
Representación en Perú



*tarea*

## SEGUNDA SEMANA

### ACTIVIDAD: IDENTIFICAMOS LAS ETAPAS DEL PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO

## GUÍA METODOLÓGICA N.º 2

### ¡Hola, bienvenidos/as!

Estimado/a estudiante, la presente "Guía metodológica" te brindará orientaciones y una secuencia de acciones que debes realizar para desarrollar las actividades de aprendizaje programadas para la segunda semana de desarrollo del módulo formativo: "Cultivo de Hortalizas". Además de la presente guía, cuentas con la Hoja de información n.º 2 y la Hoja de actividades n.º 2; asimismo, contarás con el apoyo de el/la docente del área 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 los siguientes dos organizadores visuales:

- Organizador visual en el que debes describir en qué consiste cada etapa del proyecto de emprendimiento.
- El plan de trabajo 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.º 9. Los productos que elaboras debes enviarlos a el/la docente del área, a más tardar al finalizar la semana (viernes); toma una foto al producto y envíala a través del correo electrónico o al WhatsApp de el/la docente.

### ¿Cómo se realizará la evaluación?

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

Durante el desarrollo de las actividades, el/la docente se comunicará con usted (mediante teléfono o WhatsApp), para acompañarte en el desarrollo de las actividades; además, podrás comunicarle tus avances, realizar preguntas, comunicar las dificultades que tienes y recibir las orientaciones que te ayuden a 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 las revisará y te las devolverá con las observaciones, indicaciones y sugerencias para que puedas mejorar tus resultados de aprendizaje. Después de mejorar tus productos, debes volver a enviarlas a el/la docente para su revisión correspondiente.

### Actividades que realizaremos para alcanzar los propósitos de aprendizaje

1. **Revisa la Hoja de actividades n.º 2.** 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.º 2.
2. **Realiza las actividades de la sección "Partiendo de nuestra experiencia" de la Hoja de información n.º 9.** 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 trata las actividades que te proponemos realizar en esta sección.
  - Dialoga con tu padre, madre, hermanos/as, 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.º 2.** En esta sección, se 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 requieres para desarrollar las actividades, puedes utilizar la técnica del subrayado, del sumillado u otra técnica que conoces.
4. **Realiza las actividades de la hoja de actividades.** Esta sección te presenta actividades que, reflexivamente, te permitirá construir aprendizajes sobre qué es un proyecto de emprendimiento, las características que tiene, los tipos, las etapas que comprende en proyecto, y la elaboración del plan de trabajo para desarrollar el proyecto.
5. **Envía y/o guarda las evidencias de tu aprendizaje.** La Hoja de actividades desarrollada es la evidencia de tu aprendizaje. Si tienes los medios tecnológicos necesarios, envíalo por correo electrónico o WhatsApp a tu docente; en caso de no tenerlos, archívalo en tu portafolio personal (fólder) y lo presentarás cuando inicien las sesiones presenciales o te indique el/la docente .

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

Para desarrollar las actividades del proyecto, requieres establecer un espacio donde realizarás tus actividades académicas. Asimismo, debes organizarte y programar los días y horas en que desarrollarás las actividades y enviarás tu producto (evidencia) a el/la docente del área. Para ello, te sugerimos elaborar un cronograma de tus 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 actividades n.º 2		
2.	Revisión de la hoja de información n.º 2		
3.	Desarrollo de la hoja de actividades n.º 2		
4.	Envío del producto a el/la docente del área		



## HOJA DE ACTIVIDAD N.º 2



Imagen: Internet

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

### ACTIVIDAD N.º 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.º 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 (agricultura de sierra - cultivo de hortalizas)
2. El proyecto se realizará en un espacio que esté ubicado en tu domicilio o muy cerca él: huerto, jardín, azotea, chacra, etc.
3. Por ser un proyecto de producción agrícola, se considerará las siguientes etapas del proyecto:

Etapa del proyecto	Duración aproximada
1. Identificación de necesidades y problemas del cliente	Cuatro semanas
2. Selección del producto solución	Tres semanas
3. Elaboración del plan de acción	Una semana
4. Desarrollo de la propuesta de valor - elaboración del producto	Doce semanas (tiempo aproximado del cultivo de hortalizas)
5. Desarrollo de la propuesta de valor - comercialización	Una semana
6. 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.																

## HOJA DE INFORMACIÓN N.º 2



Imagen: iStock

### Partiendo de nuestra experiencia

Estimados/as estudiantes, para iniciar la sesión, te presentamos las siguientes actividades. debes dar le respuesta dialogando con los/las integrantes de tu familia.

#### ACTIVIDAD N.º 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 que se presentan generan mucho entusiasmo, esfuerzo, dedicación y beneficios para quienes participan en su ejecución. Observa las figuras que te presentamos y escribe en los espacios qué tipo de proyecto al que 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 Juana su proyecto es tener una juguería</p> <p>Imagen: Internet</p>	<p>Para Luis su proyecto de ciencias es una central hidroeléctrica</p> <p>Imagen: Internet</p>



**ACTIVIDAD N.º 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.º 3**

En la comunidad donde vives, en los años anteriores probablemente se ha desarrollado algún proyecto, menciona su nombre y describe brevemente de qué se trata.

.....

.....

.....

.....

**ACTIVIDAD N.º 4**

Para realizar la visita a un centro de esparcimiento 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 este documento.

.....

.....

.....

.....





Imagen: Internet

## Buscamos y exploramos información

**Estimados/as estudiantes:**

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.

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 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/as y de sus colaboradores/as (trabajadores/as) en un marco de práctica de valores y de los 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 tiene 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 proyectos 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, sus productos compiten en el mercado con productos similares elaborados por otras empresas o emprendedores.



Imagen: iStock

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 proyectos 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/as. Los proyectos sociales se orientan a mejorar la calidad de vida de grupos sociales vulnerables (niños/as, ancianos/as, madres adolescentes) y 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.



Imagen: Internet

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.
- Los productos o resultados de proyecto 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 y ancianas 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/as (trabajadores/as, profesionales contratados para desarrollar el proyecto) y/o de su familia, quienes se constituyen en el apoyo emocional y no 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/la único/a beneficiario/a de las utilidades económicas.

### 4.2. Emprendimientos familiares

Son aquellos emprendimientos diseñados y gestionados por una familia, cuyos integrantes esposos, hijos/as y/o hermanos/as participan activamente en todo el proceso y participan de los beneficios económicos del proyecto de emprendimiento. En estos emprendimientos, la familia toma las decisiones y las responsabilidades de la gestión, y la 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 y, 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, 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; o 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,



Imagen: Internet

pesquero, energético, construcción, artesanal, financiero, comercio, industria, turismo, gastronómico, entre otros. (El Peruano, 2019). Por mencionar algunas de las empresas familiares más conocidas del país: 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/las clientes o usuarios/as, y que se puedan solucionar mediante un proyecto de emprendimiento elaborado desde la profesión, especialidad técnica que tenemos o la empresa que gestionamos. En nuestro caso, desde la especialidad técnica agricultura de sierra que estamos desarrollando en el área Educación para el trabajo.

**Ejemplo:**

La población de nuestra localidad viene sufriendo los efectos del COVID 19.



*La enfermedad no tiene todavía un tratamiento específico y no se cuenta con una vacuna, la única defensa que tiene nuestro organismo es la respuesta de nuestro sistema inmunológico.*



*Para que nuestro sistema inmunológico combata al virus requiere estar fortalecido para ello las personas deben consumir alimentos que contengan: vitaminas B2, C y D, minerales (Selenio y Zinc), fibras, entre otros nutrientes-*

Esta etapa comprende las siguientes actividades: definir a los y las clientes a quienes se focalizará la atención, identificar sus necesidades o problemas que se pueden solucionar mediante un proyecto de emprendimiento desde la especialidad técnica que se está desarrollando; investigar la necesidad o problema (sus causas, cómo lo ve, siente y experimenta el/la cliente, como lo están solucionando ahora y cómo lo solucionan



otros), delimitar y definir la necesidad a la que se 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, si tenemos la necesidad organizar, guardar prendas de vestir y a la vez generar un ambiente acogedor y cómodo para niños o niñas, el producto solución que se diseñará podría ser un ropero, una cómoda, una cómoda-ropero, un baúl, una maleta u otro producto creado especialmente para satisfacer la necesidad. En la especialidad técnica agropecuaria, se selecciona como producto solución a la variedad de animal o planta que se criará o cultivará para satisfacer la necesidad o solucionar el problema. Por ejemplo, si las pollerías, restaurantes y puestos de comida rápida requieren de papas que se frían con rapidez, que no se apachurren o no se sancochen durante la fritura, queden crocantes y mantengan su sabor, entonces, el agricultor, para satisfacer esta necesidad, de la variedad de papa que existe en nuestro país, seleccionará como producto solución la que cumplan con estas exigencias y se pueda producir en el clima de la localidad; es decir, no cultivará cualquier variedad de papa, sino aquellas que satisfagan la necesidad.



Esta etapa comprende dos actividades: conceptualización de la solución y representación gráfica (dibujos) o descripción técnica de la solución. La primera actividad consiste en 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, o presentaciones en realidad aumentada o realidad virtual, etc. Si el producto solución es un servicio, pueden ser juego de roles, guiones gráficos, historietas, representaciones digitales animadas que permitan vivenciar u observar el proceso del servicio que se ofertará, etc.

**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, 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



Imagen: Internet

papas Shulay (especialidad técnica agropecuaria) los procesos técnicos básicos serían los siguientes: preparación de la tierra, siembra, labores culturales, tratamiento de enfermedades y plagas, cosecha 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 la persona 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 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, y en cierta forma te vuelve autómatas o simplemente no se cumple y solo se constituye en un documento de carácter administrativo (para presentar a el/la docente).

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, sólo se navega en círculo, por más esfuerzos que realizas vuelves a encontrarte en el inicio y las probabilidades de tener éxito en el emprendimiento son cada vez menores.

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, 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, tener 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 y sección y la especialidad técnica donde se realizará el proyecto de emprendimiento.

Por ejemplo:

### I. INFORMACIÓN GENERAL DEL PROYECTO

- 1.1. *Institución Educativa* : *Nuestra Señora de Asunción*
- 1.2. *Grado y Sección* : *3.º "A"*
- 1.3. *Especialidad Técnica* : *Agricultura de sierra*
- 1.4. *Módulo formativo* : *Cultivos de hortalizas*

#### ▪ 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 la lista con los nombres de los integrantes que conforman el equipo de trabajo indicando quién será el/la coordinadora de equipo.

**Ejemplo:**

### II. EQUIPO DE TRABAJO DEL PROYECTO

- 2.1. *Nombre el equipo* : *Los emprendedores Asuncianos*
- 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:



- 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 elaborarán 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			Setiembre			Octubre			Noviembre								
1.	Elaboración del plan del proyecto de emprendimiento	Plan de trabajo del proyecto de emprendimiento																		
2.	Identificación de necesidades y problemas de el/la cliente	Encuestas e informe de encuestas																		
3.	Selección del producto solución	Descripción técnica del producto solución: Croquis																		
4.	Elaboración del plan de acción	Diagrama de operaciones, presupuesto																		
5.	Desarrollo del producto solución	Producto terminado																		
6.	Comercialización del producto solución	Publicidad del proyecto Participación en feria escolar																		
7.	Evaluación del proyecto	Ficha de evaluación de impacto																		



### Bibliografía y páginas web

- Carrión Rosende, I. & Losune Berastegui, V. (2010) *Guía para la elaboración de proyectos*. Administración de la Comunidad Autónoma del País Vasco. Departamento de Educación, Universidades e Investigación.
- Ministerio de Educación del Perú (2018). *Proyectos de educación para el trabajo - Educación Básica Alternativa*. Quad/Graphics Perú S.A.
- Online Business School (OBS) (2013). *Etapas de un proyecto*. <https://www.obsbusiness.school/blog/cuales-son-las-etapas-de-un-proyecto-te-lo-contamos-en-esta-infografia>
- Online Business School (OBS) (2015). *Tipos de proyectos. Entiende qué tipologías de proyectos existen, sus características y sus fases*. <https://www.obsbusiness.school/blog/que-es-un-proyecto-elementos-fases-y-tipos>
- World Visión (2019). *Módulo de pedagogía emprendedora. Emprendimiento social y financiero*. Primer grado.





Oficina de Lima  
Representación en Perú



*tarea*

## TERCERA SEMANA

ACTIVIDAD: APLICAMOS TÉCNICAS PARA  
IDENTIFICAR NECESIDADES SOBRE EL CONSUMO DE  
HORTALIZAS

## GUÍA METODOLÓGICA N.º 3

### *¡Hola bienvenidos/as!*

Estimado/a estudiante, la presente "Guía metodológica" te brindará orientaciones y una secuencia de acciones que debes realizar para desarrollar las actividades de aprendizaje programadas para la tercera semana de desarrollo del módulo formativo: "Cultivo de Hortalizas". Además de la presente guía, cuentas con la Hoja de información n.º 3 y la Hoja de actividades n.º 3; asimismo, contarás con el apoyo de el/la docente 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 el consumo de hortalizas.

### Producto (evidencia de aprendizaje) que elaboraremos en esta semana

El producto que elaboraremos esta semana está constituido por dos organizadores visuales.

- Organizador visual en el que se explicita 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.º 3. Los productos que elaboras debes enviarlos a el/la docente del área, a más tardar al finalizar la semana (viernes); toma una foto al producto y envíala a través del correo electrónico o al WhatsApp de el/la docente.

### ¿Cómo se realizará la evaluación?

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

Durante el desarrollo de las actividades, el/la docente se comunicará con usted (mediante teléfono o WhatsApp), para acompañarte en el desarrollo de las actividades; además, podrás comunicarle tus avances, realizar preguntas, comunicar las dificultades que tienes y recibir las orientaciones que te ayuden a 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 las revisará y te las devolverá con las observaciones, indicaciones y sugerencias para que puedas mejorar tus resultados de aprendizaje. Después de mejorar tus productos, debes volver a enviarlas a el/la docente para su revisión correspondiente.

### Actividades que realizaremos para alcanzar los propósitos de aprendizaje

1. **Revisa la Hoja de actividades n.º 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.º 3.
2. **Realiza las actividades de la sección "Partiendo de nuestra experiencia" de la Hoja de información n.º 3.** Estas actividades tienen por finalidad reconocer cuánto conoces y cuánto conocen tus familiares sobre la identificación de necesidades del cliente; para ello, te sugerimos lo siguiente:
  - Lee de qué trata las actividades que te proponemos realizar en esta sección.
  - Dialoga con tu padre, madre, hermanos/as 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.º 3.** En esta sección, se presenta información sobre los tipos de necesidades, los procesos y técnica para identificar necesidades. Te sugerimos que orientes la lectura a identificar la información que requieres para desarrollar las actividades, puedes utilizar la técnica del subrayo, del sumillado u otra técnica que conoces.
4. **Realiza las actividades de la hoja de actividades.** Esta sección te presenta actividades que, reflexivamente, te permitirá construir aprendizajes sobre qué es una necesidad, los tipos de necesidad que existen y la aplicación de técnicas para identificar necesidades.
5. **Envía y/o guarda las evidencias de tu aprendizaje.** La Hoja de actividades desarrollada es la evidencia de tu aprendizaje. Si tienes los medios tecnológicos necesarios, envíalo por correo electrónico o WhatsApp a tu docente; en caso de no tenerlos, archívalo en tu portafolio personal (fólder) y lo presentarás cuando inicien las sesiones presenciales o te indique el/la docente.

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

Para desarrollar las actividades del proyecto, requieres establecer un espacio donde realizarás tus actividades académicas. Asimismo, debes organizarte y programar los días y horas en que desarrollarás las actividades y enviarás tu producto (evidencia) a el/la docente del área. Para ello, te sugerimos elaborar un cronograma de tus 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 actividades n.º 3		
2.	Revisión de la Hoja de información n.º 3		
3.	Desarrollo de la Hoja de actividades n.º 3		
4.	Envío del producto a el/la docente del área		

## HOJA DE ACTIVIDAD N.º 3



Imagen: Internet

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


### ACTIVIDAD N.º 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

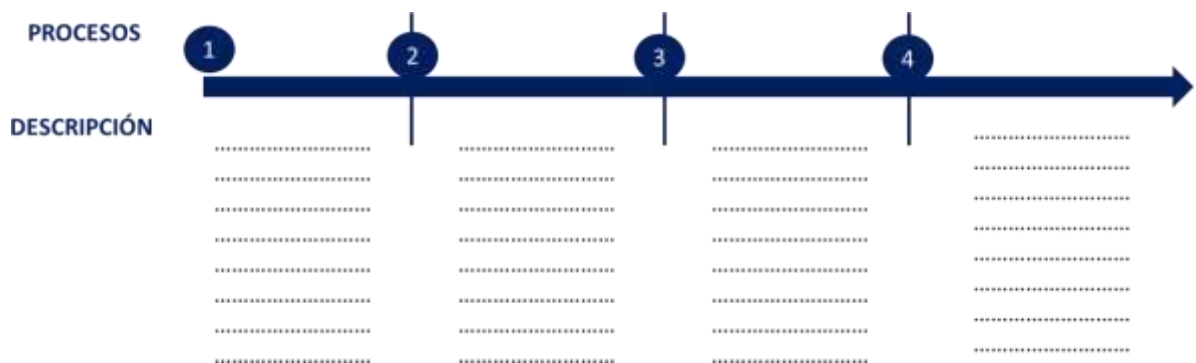
**ACTIVIDAD N.º 2**

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 restaurant</p>  <p>© CanStockPhoto.com - esp53219460</p> <p>Imagen: CanStockPHoto</p>	Dimensión funcional
	Dimensión emocional
	Dimensión social

**ACTIVIDAD N.º 3**

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





### ACTIVIDAD N.º 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 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**

TÉCNICA DE MACROFILTRO												
Necesidades o Problemas  Preguntas orientadoras												
	Sí	No	Sí	No	Sí	No	Sí	No	Sí	No	Sí	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.º 3



Imagen: iStock

### Partiendo de nuestra experiencia

Estimados/as estudiantes, para iniciar la sesión, te presentamos las siguientes actividades. Debes dar la respuesta dialogando con los integrantes de tu familia.

#### ACTIVIDAD N.º 1

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

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

#### ACTIVIDAD N.º 2

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

1. ....  
.....  
.....



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

**ACTIVIDAD N.º 3**

Menciona dos necesidades que tienes en tu casa producto de la pandemia por el COVID-19.

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



Imagen: Internet

## Buscamos y exploramos información

Estimados/as estudiantes:

El día de hoy, conoceremos y reflexionaremos sobre las necesidades que tienen los/las 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, pueden 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, adquiere o elabora productos (bienes y servicios) que le permiten llenar o cubrir la carencia sentida.

2. **Las necesidades son inherentes a la naturaleza del ser humano y son independientes a 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: iStock

- **Factores étnicos.** Independientemente de la raza, comunidad de la que proviene o pertenece.
- **Factores culturales.** Independientemente del idioma, conocimientos, costumbres y capacidades 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.

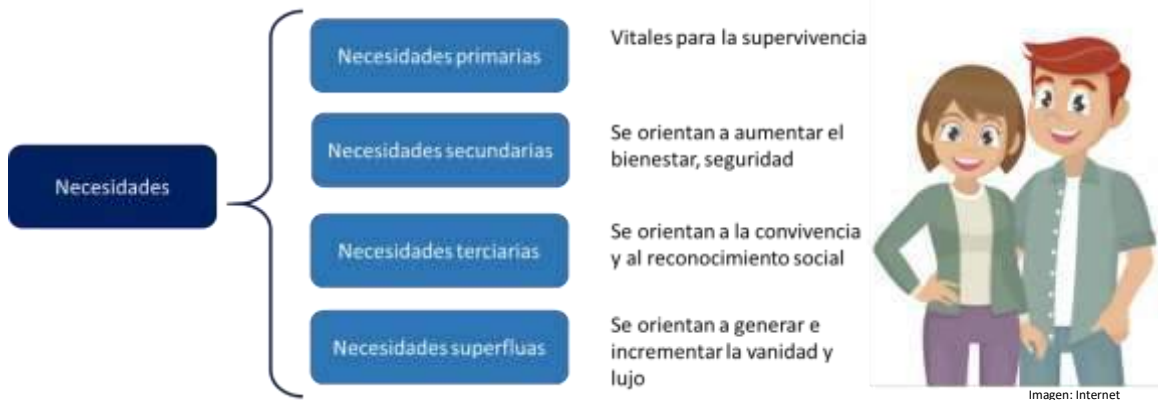


Imagen: Internet

En la elección de un satisfactor (bien o servicio que satisface la necesidad) específico, esta diferencia está relacionada con las características personales, las características culturales del grupo social al que pertenece, las características ambientales del entorno en el que vive y los estímulos del marketing a los cuales se es expuesto. También, influye los recursos económicos que disponen, ya que generalmente busca productos o servicios en función de su 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 de la siguiente manera:



**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 trata de necesidades relacionadas al funcionamiento psicobiológico del cuerpo humano; si no se satisfacen a tiempo, de manera adecuada y eficiente en el marco de las exigencias del entorno donde se encuentra, de las actividades que realiza y de las situaciones que enfrenta, se pone en riesgo la salud física y mental. Su satisfacción es imprescindible para que el ser humano pueda vivir.



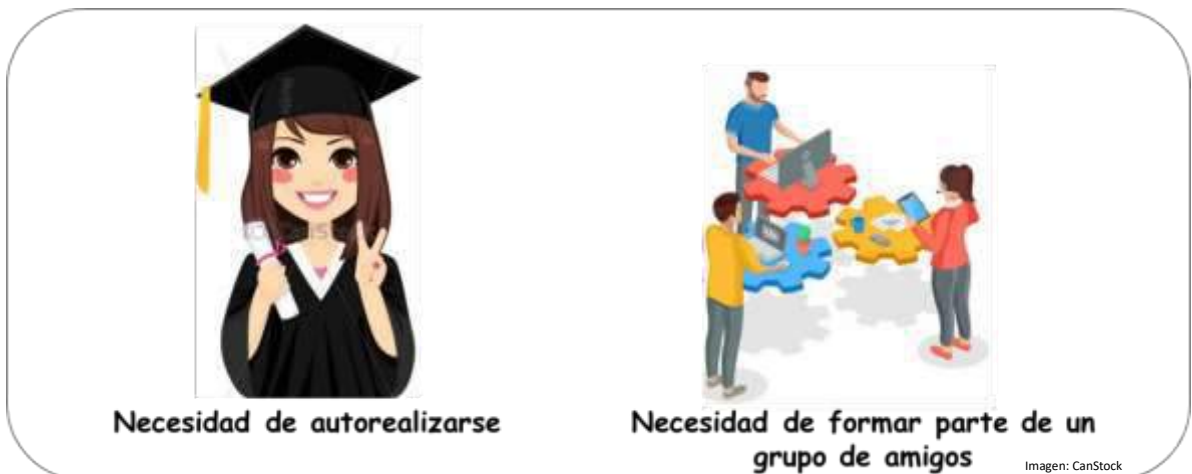
**Necesidades Secundarias.** Son aquellas necesidades cuya satisfacción se orientan a aumentar el bienestar, seguridad y mejorar la calidad de vida de la persona. Suelen tener un componente cultural y social, por lo que varían de una persona a otra y de una época a otra; en ellas influye la situación económica y la clase social a la que pertenecen y el momento y el lugar en que se produce la necesidad. Estas se expresan en la preocupación por obtener bienes o servicios que

le 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.



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

- 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 pueda disfrutar de aficiones comunes.
- La necesidad de identificación con un grupo, una institución y/o con una cultura, etc.



**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 de la clase social a la que pertenecen. Por ejemplo, la necesidad de trasladarse en coche privado de lujo, 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: Gettyimages



Necesidad de vanidad por alhajas

### 5. La pirámide de necesidades de Abraham Maslow.

Según la teoría de Maslow, existen diferentes necesidades humanas; sin embargo, no todas pueden satisfacerse, por lo que las personas tienden a priorizar. Para ello, propone una jerarquización de las necesidades en cinco niveles donde el nivel inferior corresponde a las necesidades fisiológicas (alimento, abrigo, vivienda) y el superior corresponde 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.



Imagen: Internet

- **Necesidades fisiológicas.** El primer nivel comprende las necesidades básicas que los seres humanos requieren para vivir, tales como la 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 las siguientes:

- **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.

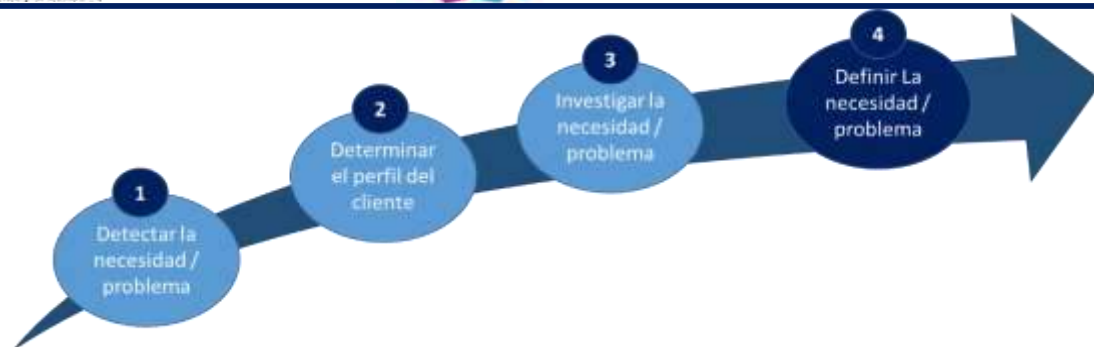
- **Necesidad de evacuación.** Es la necesidad la eliminación de desechos de nutrición y de toxinas de nuestro cuerpo.
  - **Necesidad de temperatura adecuada.** Es la necesidad de abrigo o ventilación.
  - **Necesidad de descanso.** Es la necesidad del organismo de recuperar las energías gastadas tanto física como mentales.
- **Necesidades de seguridad.** El segundo nivel son 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 le 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, tales como 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 y destacar dentro de su grupo social y conduce a sentimientos de autoconfianza, valoración, autorrespeto y de ser útil y necesario. 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, estas necesidades están 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 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, dará sentido a su vida y lo hará feliz.

## 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 que 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:





- **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, mejorarlos o hacerlos más eficientes.  
Este proceso comprende lo siguiente:
  - 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.
- **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 de el/la cliente (ver, sentir y experimentar con los sentidos de el/la cliente - empáticamente), comprende lo siguiente:
  - 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 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/la cliente, otros/as usuarios/as o la competencia vienen realizando al mismo problema o necesidad.
  - Analizar los impactos que genera el problema o necesidad y sus intentos de solución al medio ambiente.
- **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, en las actividades que realizan las personas en su vida diaria, en los productos que utilizan y consumen, en los resultados que obtiene y en los efectos que se generan en su entorno como consecuencia de las actividades que realizan, las 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:

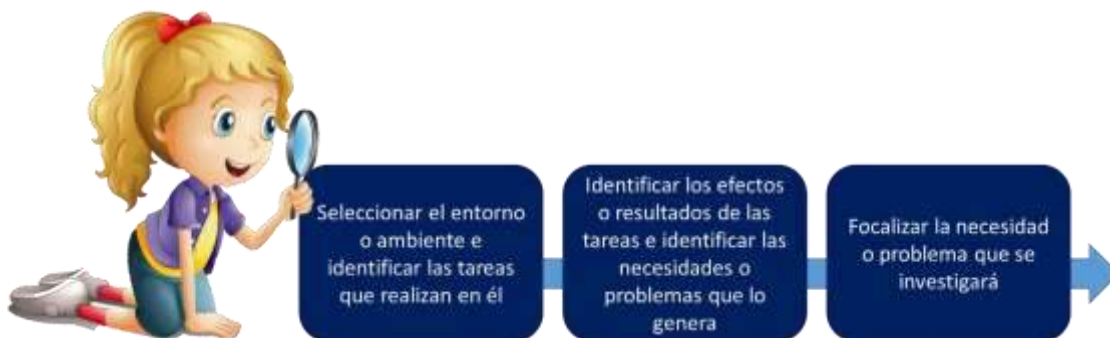


Imagen: Internet

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, discoteca, 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 los 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.º 1**

Contexto	Actividades/tareas
<p>La población viene siendo afectada por la pandemia del COVID-19, generando miles de casos positivos y fallecimientos; este virus todavía no tiene una vacuna o aún 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 la muerte.</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 como las siguientes:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Protegen los lugares por donde ingresa el virus al cuerpo.</li> <li>- Previene la infección ingiriendo hiervas, productos alimenticios o automedicándose por información que encuentran en las redes sociales.</li> <li>- Consumen alimentos para fortalecer su sistema inmunológico.</li> <li>- Desinfectan los alimentos, objetos y a las personas que ingresan a su domicilio.</li> <li>- Buscan información sobre la enfermedad, su tratamiento y prevención en los medios que están a su alcance.</li> <li>- Buscan comunicar a las generaciones futuras y a la comunidad en general las dificultades y soluciones que le dieron a lo problemática del COVID-19.</li> </ul>

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

En cada actividad que realizan las personas 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 genera.

**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 del COVID-19, generando miles de casos positivos y fallecimientos, este virus todavía no tiene una vacuna o aún 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 la muerte.	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 el COVID-19
	Previenen 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, por lo que 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 se 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 mismas personas	Sus manos y sistema respiratorio sufren afecciones por	Requieren realizar la limpieza de los alimentos sin exponerse a los efectos



	que ingresan a su domicilio	exposición permanente al cloro.	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 pandemia del COVID-19.	Las personas adquieren o reciben productos con imágenes de la pandemia	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 de 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, entre otras.

**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 de que dos o más necesidades o problemas identificados obtienen diferencias iguales, se somete a la técnica del micro filtro.

Las preguntas de la técnica macro filtro (formuladas considerando los criterios de focalización) que permiten evaluar la factibilidad de solución son 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 de el/la cliente o usuario/a 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 el 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.		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 perennizar 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 a otorgar una retribución por la satisfacción de la necesidad o la solución del problema?	X		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	X	
Totales	3	2	2	3	5	0	2	3	2	3	2	3	4	1
Diferencia -/+		1		-1	5		-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	Encontrar en el mercado y consumir adecuadamente alimentos que fortalezcan el sistema inmunológico de manera permanente.
---------------------------------	--





Oficina de Lima  
Representación en Perú



*tarea*

## CUARTA SEMANA

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

## GUÍA METODOLÓGICA N.º 4

### ¡Hola, bienvenidos/as!

Estimado/a estudiante, la presente "Guía metodológica" te brindará orientaciones y una secuencia de acciones que debes realizar para desarrollar las actividades de aprendizaje programadas para la cuarta semana de desarrollo del módulo formativo: "Cultivo de Hortalizas". Además de la presente guía, cuentas con la Hoja de información n.º 4 y la Hoja de actividades n.º 4; asimismo, contarás con el apoyo de el/la docente del área 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.
- Aplicar técnicas para investigar la necesidad o problema focalizado y solucionarlo mediante el proyecto.

### Producto (evidencia de aprendizaje) que elaboraremos en esta semana

El producto que elaboraremos esta semana está constituido por lo siguiente:

- 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.º 4. Los productos que elaboras debes enviarlos a el/la docente del área, a más tardar al finalizar la semana (viernes); toma una foto al producto y envíala a través del correo electrónico o al WhatsApp de el/la docente.

### ¿Cómo se realizará la evaluación?

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

Durante el desarrollo de las actividades, el/la docente se comunicará con usted (mediante teléfono o WhatsApp), para acompañarte en el desarrollo de las actividades; además, podrás comunicarle tus avances, realizar preguntas, comunicar las dificultades que tienes y recibir las orientaciones que te ayuden a 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 las revisará y te las devolverá con las observaciones, indicaciones y sugerencias para que puedas mejorar tus resultados de aprendizaje. Después de mejorar tus productos, debes volver a enviarlas a el/la docente para su revisión correspondiente.

### Actividades que realizaremos para alcanzar los propósitos de aprendizaje.

1. **Revisa la Hoja de actividades n.º 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.º 4.
2. **Realiza las actividades de la sección "Partiendo de nuestra experiencia" de la Hoja de información n.º 9.** 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 trata las actividades que te proponemos realizar en esta sección.
  - Dialoga con tu padre, madre, hermanos/as, 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.º 4.** En esta sección, se presenta información sobre los tipos de necesidades, los procesos y técnica para identificar necesidades. Te sugerimos que orientes la lectura a identificar la información que requieres para desarrollar las actividades, puedes utilizar la técnica del subrayado, del sumillado u otra técnica que conoces.
4. **Realiza las actividades de la Hoja de actividades.** Esta sección presenta actividades que, reflexivamente, te permitirá construir aprendizajes sobre qué es una necesidad, los tipos de necesidad que existen y la aplicación de técnicas para identificar las necesidades.
5. **Envía y/o guarda las evidencias de tu aprendizaje.** La Hoja de actividades desarrollada es la evidencia de tu aprendizaje. Si tienes los medios tecnológicos necesarios, envíalo por correo electrónico o WhatsApp a tu docente; en caso de no tenerlos, archívalo en tu portafolio personal (fólder) y lo presentarás cuando inicien las sesiones presenciales o te indique el/la docente.

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

Para desarrollar las actividades del proyecto, requieres establecer un espacio donde realizarás tus actividades académicas. Asimismo, debes organizarte y programar los días y horas en que desarrollarás las actividades y enviarás tu producto (evidencia) a el/la docente del área. Para ello, te sugerimos elaborar un cronograma de tus 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 actividades n.º 4		
2.	Revisión de la Hoja de información n.º 4		
3.	Desarrollo de la Hoja de actividades n.º 4		
4.	Envío del producto a el/la docente del área		

## HOJA DE ACTIVIDAD N.º 4



Imagen: Internet

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

### ACTIVIDAD N.º 1

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

1. Formula las preguntas. Para formular las preguntas, utiliza el siguiente instrumento:

**Matriz para formular las preguntas para la entrevista:**

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



Oficina de Lima  
Representación en Perú



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

	Nombres de los/las clientes ideales
Clientes ideales	

- Organizar y sintetizar la información recogida. Para esta actividad, utiliza la ficha de síntesis de la información.

**FICHA SÍNTESIS DE LA INFORMACIÓN RECOGIDA PARA ELABORAR EL PERFIL DE EL/LA COMPRADOR/A DE HORTALIZAS FRESCAS Y SALUDABLES.**

**Datos demográficos:**

- 
- 
- 
- 
- 

**Datos geográficos:**

- 
- 
- 
- 
- 

**Datos psicográficos:**

- 
- 
- 
- 

**Datos de comportamiento:**

- 
- 
-





Oficina de Lima  
Representación en Perú



**tarea**

4. Redactar el perfil del cliente. Utilizando la información que organizaste en la ficha de síntesis, redacta el perfil del cliente.

PERFIL DEL CLIENTE IDEAL

--

## ACTIVIDAD N.º 2

Investiga la necesidad o problema que tienen el segmento el/la 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?  
 .....  
 .....  
 .....  
 ¿Cuál es la oferta que le ofrece el mercado?  
 .....  
 .....  
 .....

¿Qué escucha?  
 .....  
 .....  
 .....  
 ¿Qué ve?  
 .....  
 .....  
 .....  
 ¿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, obsérvalo utilizando la ficha de observación.

#### Ficha de observación

Producto observado:

Pregunta orientadora	Descripción	Dibujo
¿Cuáles son las hortalizas que fortalecen el sistema inmunológico que se encuentran en el mercado?		
¿Las hortalizas son frescas?		
¿Las hortalizas se encuentran en buenas condiciones físicas?		
¿Cuál es el tamaño de las hortalizas?		
¿Las hortalizas cuentan con certificación orgánica?		
¿Las hortalizas tienen el color característico?		
¿Las hortalizas tienen el olor/aroma característico?		
¿Las hortalizas tienen la textura característica?		
¿Cuál es el precio del producto?		
¿Cómo se presentan las hortalizas para la venta?		

# HOJA DE INFORMACIÓN N.º 4



Imagen: iStock

## Partiendo de nuestra experiencia

Estimados/as estudiantes, para iniciar la sesión, te presentamos las siguientes actividades. Debes dar le respuesta dialogando con los integrantes de tu familia.

### ACTIVIDAD N.º 1

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



Imagen: iStock

¿Qué profesión tiene?

¿Dónde trabaja?

¿Qué actividades realiza?

### ACTIVIDAD N.º 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 cinco 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 agrícola, señala qué aspectos y características tiene el producto que observas.


 <p>Imagen: Internet</p>	<p>Aspectos observados.</p>
--	-----------------------------





Imagen: Internet

## Buscamos y exploramos información

Estimados/as estudiantes:

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?

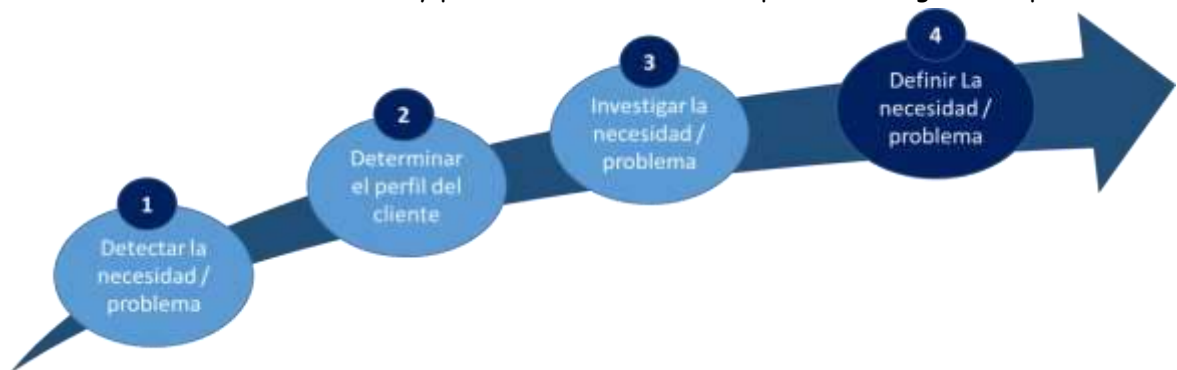
# TÉCNICAS PARA INVESTIGAR LA NECESIDAD O PROBLEMA Y ELABORAR EL PERFIL DEL CLIENTE

## 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 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:



- **Detección de la necesidad.** Este proceso consiste en percibir, notar o detectar (sea en el entorno, en las actividades que realiza las personas en su vida diaria y en los productos que utilizan y consumen), las necesidades y problemas que se pueden solucionar, mejorar o hacer 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 - empáticamente).
- **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 tiene una 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.



El grupo de usuarios focalizado se constituirá en el cliente meta para el proyecto de emprendimiento, al cual se ha decidido captar para satisfacer sus necesidades o problemas de forma eficiente. Se focaliza un grupo de usuarios para reducir los riesgos y optimizar los esfuerzos, y, de esta manera, 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 lo siguiente:

- Conocer a los clientes a quienes orientará su producto.

- Diseñar productos y servicios específicos y diferenciados que atiendan en realidad lo demandan 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 clientes de los clientes que se focalizará

La población de usuarios o clientes es bien grande y amplia, 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.

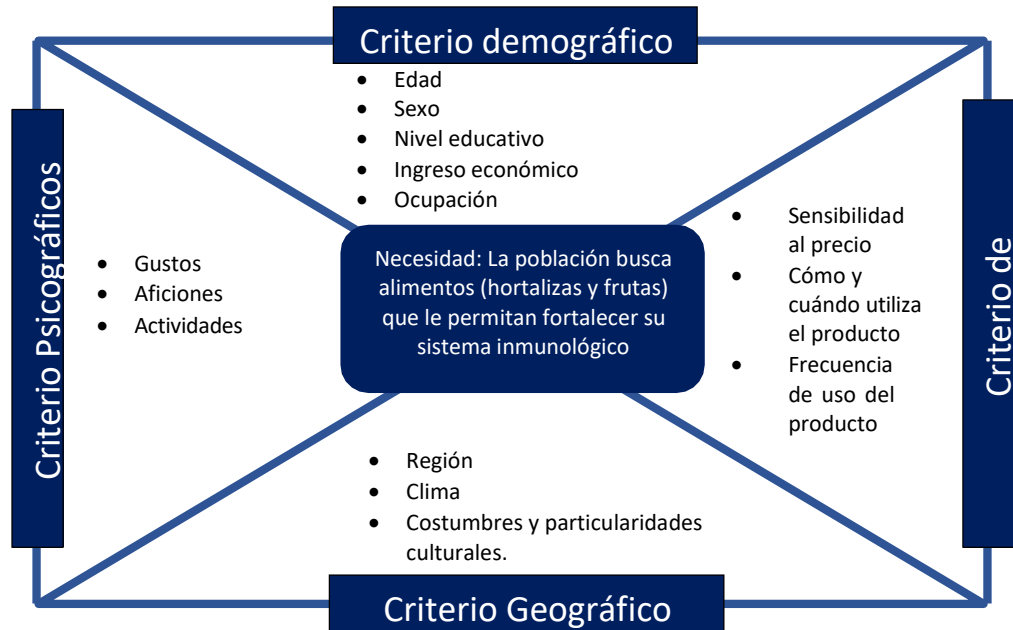
Para determinar el grupo de clientes de quienes se formulará el perfil de clientes, se considera criterios y variables, entre ellos tenemos los siguientes:

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
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 a 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 consumir alimentos de origen vegetal para fortalecer su sistema inmunológico.

### MAPA SEMÁNTICO 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 un 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 o su opinión. Las entrevistas para recoger información para elaborar el perfil del cliente pueden ser las siguientes:

- Entrevistas individuales o grupales.
- Entrevistas estructuradas o semi estructuradas. Son estructuradas cuando la entrevista se realiza a partir de un conjunto de preguntas previamente definidas y sólo 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 preguntas 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:

<b>Criterio</b>	<b>variable</b>	<b>Pregunta</b>
Demográfico	Edad	¿Qué edad tiene?
	Sexo	¿Es hombre o mujer?
	Nivel educativo	¿Qué nivel de instrucción tiene?
	Ocupación	¿En qué trabajas?/¿Cuál es tu ocupación?
	Ingresos económicos	¿Cuál es su promedio de ingreso mensual?
Geográfico	Región	¿En qué departamento vives?
	Clima	¿Cómo es el clima del lugar dónde vives?
	Costumbres y particularidades culturales	¿Cuáles son las costumbres más significativas del lugar donde vives?
Psicográficos	Gustos	¿Qué tipo de comidas son de su preferencia? ¿Qué productos alimenticios son de su preferencia?
	Aficiones	¿Qué aficiones tiene?
	Actividades que realiza	¿Qué actividades realiza en su centro de trabajo? ¿Qué actividades realiza en sus momentos libres?
De comportamiento	Sensibilidad al precio	¿Qué tipos de hortalizas le gustan y cuánto puede pagar?
	Forma de consumo de los productos alimenticios	¿De qué forma le gusta consumir las hortalizas y para qué? ¿De qué forma le gusta consumir las frutas?
	Frecuencia de consumo de los productos alimenticios	¿Con qué frecuencia consume las hortalizas? ¿Con qué frecuencia consume las frutas?

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/la entrevistado/la y el/la entrevistador/a 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**

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

	<b>Nombres de los/las clientes ideales</b>
<b>Cientes ideales</b>	Pedro Ramos Condori
	Luisa Manturano Pacheco
	Nicolás Huamaní Contreras
	Juana Flores Ramírez

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

- a) **Organizar y sintetizar la información recogida en la entrevista a los/las 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.º 1	¿Qué edad tiene?	30 años
Entrevistado n.º 2	¿Qué edad tiene?	36 años
Entrevistado n.º 3	¿Qué edad tiene?	50 años
Entrevistado n.º 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 SÍNTESIS DE LA INFORMACIÓN RECOGIDA PARA ELABORAR PERFIL DE EL/LA COMPRADOR/A DE HORTALIZAS FRESCAS Y SALUDABLES.

#### Datos demográficos:

- Sexo: masculino y femenino
- Edad: 30 a 50 años
- Nivel educativo: educación superior
- Ocupación: docentes y policías
- Nivel de ingresos: entre S/ 1000 a S/ 3000

#### Datos geográficos.

- Región donde vive: Ayacucho
- Clima: frígido
- Costumbres significativas: Navidad, Semana Santa, carnavales, Fiestas Patrias.

#### Datos psicográficos.

- Gustos: gustan hortalizas frescas y producidas orgánicamente.
- Aficiones: los varones tienen por afición el fútbol y las damas tienen por afición realizar tareas domésticas y salir de compras a los mercados.
- Actividades en su tiempo libre: las damas en su tiempo libre realizan tareas domésticas y los varones se dedican a tocar guitarra y arreglar el jardín.
- Actividades en el trabajo: preparación de clase, acompañamiento a los estudiantes, mantienen el orden público y la seguridad ciudadana.

#### Datos de comportamiento

- Sensibilidad al precio: están dispuestos a pagar entre S/ 3 a S/ 10 por el kilo de hortalizas.
- Cómo y cuándo utiliza el producto: para la preparación de sus alimentos diarios, en ensaladas y guisos.
- Frecuencia de uso del producto: adquieren las hortalizas diariamente.

Fuente: Design Thinking for Educators

- 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 PARA COMPRAR HORTALIZAS FRESCAS Y SALUDABLES

“El/la comprador/a de hortalizas que busca fortalecer su sistema inmunológico para evitar el contagio del COVID-19, son varones y mujeres que tienen una edad entre 30 a 50 años, cuenta con una educación superior, son docentes y policías de profesión, cuyos ingresos son entre 1000 a 3000 nuevos soles. Viven en Ayacucho, el cual tiene un clima frígido, y las costumbres más valoradas y significativas para los/las clientes son los carnavales, Semana Santa, Navidad y las Fiestas Patrias; asimismo, gustan generalmente de hortalizas frescas y saludables, las cuales adquieren diariamente entre 3 a 10 nuevos soles el kilogramo y los utilizan en la preparación diaria de sus alimentos. Tienen por afición los deportes (fútbol), tocar instrumentos musicales, arreglar el jardín, realizar tareas domésticas y salir de compras”.

### 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 de el/la cliente; consiste en ver, sentir y experimentar con los sentidos del cliente, las necesidades o problemas que enfrenta el/la cliente.

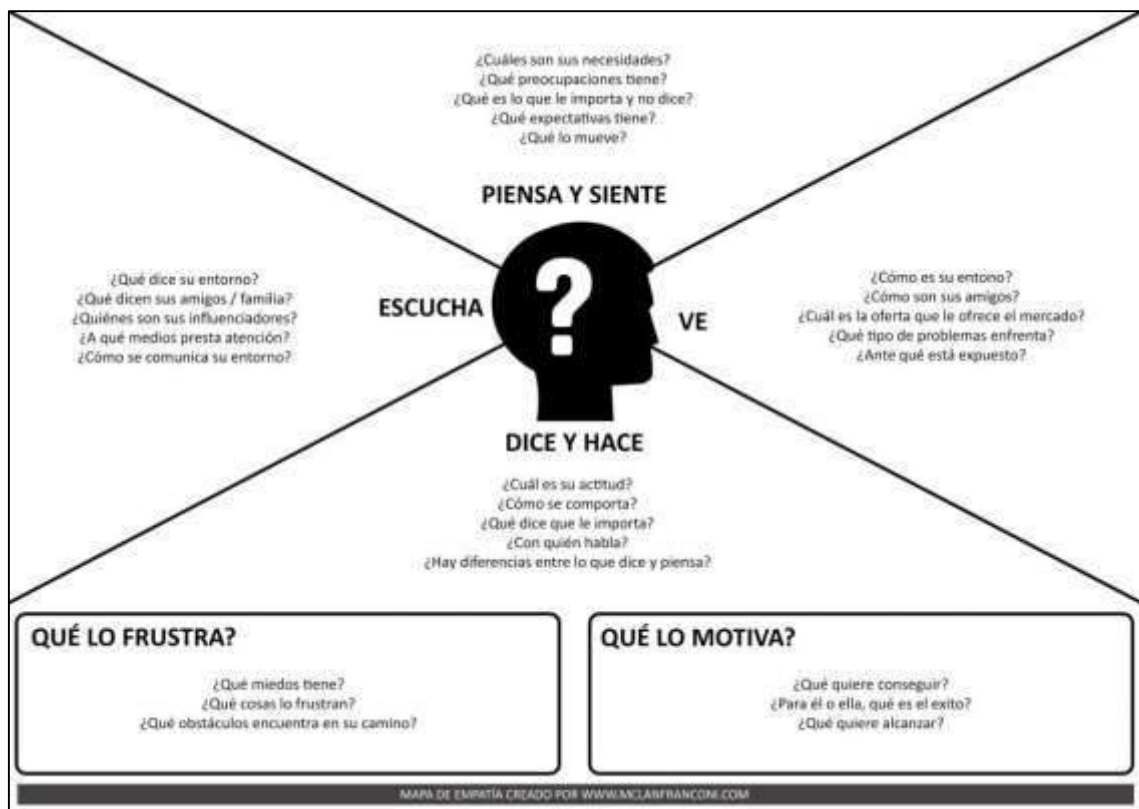
En este proceso, también se analiza las soluciones que el cliente, otros usuarios o la competencia le viene dando a la necesidad o problema identificado.

#### 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 se encuentran 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 a el/la cliente ideal de una empresa por medio de análisis de seis aspectos relacionados a los sentimientos del ser humano. Puede ser realizado a partir de preguntas que ayudan a entender a conocer el cliente y cómo relacionarse con él. Las preguntas son las siguientes: ¿qué piensa y siente?, ¿qué escucha?, ¿qué ve?, ¿qué habla y qué hace?, ¿cuáles son sus dolores?, ¿cuáles son sus necesidades? Para aplicar esta técnica, se utiliza el lienzo del mapa de empatía:



Fuente: Design Thinking for Educators

## Ejemplo de mapa de la empatía



Fuente: The 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 utiliza diversas técnicas, entre ellas se encuentran 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, debilidades del objeto de observación.

Para aplicar la técnica de la observación, se utilizan diversos instrumentos en los más usados tenemos los siguientes:

- Cuaderno de campo o de notas, se utiliza para tomar nota escrita o grafica (dibujos) lo que se observa en el momento en que se observa el objeto de estudio.
- Esquemas o representaciones gráficas, se utiliza para representarlo 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 se escucha del objeto de observación.

La observación de los productos similares que oferta la competencia o las soluciones que viene realizando el usuario para enfrentar las necesidades o problemas se realiza utilizando una ficha de observación en el que se registra el aspecto físico del producto (sus características organolépticas), el precio y el impacto que genera al medio ambiente.



Ficha de observación	
Producto observado:	 <p style="text-align: right; font-size: small;">Imagen: Internet</p>
Preguntas	Descripción
¿Cuáles son las hortalizas que fortalecen el sistema inmunológico que se encuentran en el mercado?	Tomates, zanahorias, arveja, lechuga.
¿Las hortalizas son frescas?	No son frescas
¿Las hortalizas se encuentran en buenas condiciones físicas?	Tomates: se encuentran en buenas condiciones físicas. Zanahorias: algunos se encuentran rotas. Arveja: algunas vainas se encuentran vacías. Lechuga: algunas se encuentran marchitadas.
¿Cuál es el tamaño de las hortalizas?	Tomates: presentan un tamaño uniforme. Zanahorias: los tamaños no son muy pequeñas. Arveja: los tamaños no son uniformes. Lechuga: los tamaños no son uniformes.
¿Las hortalizas cuentan con certificación orgánica?	No cuentan con certificación orgánica.
¿Las hortalizas tienen el color característico?	Tomates: rojo uniforme. Zanahorias: naranja con manchas negruzcas. Arveja: amarillo claro. Lechuga: amarillo claro.
¿Las hortalizas tienen el olor/aroma característico?	Tomates: presenta el olor característico. Zanahorias: no presentan el olor característico. Arveja: no presentan el olor característico. Lechuga: no presentan el olor característico.
¿Las hortalizas tienen la textura característica?	Tomates: presenta textura compacta y uniforme. Zanahorias: presenta textura flácida. Arveja: presenta textura flácida. Lechuga: presenta textura flácida.
¿Cuál es el precio del producto?	Tomates: entre S/ 2 a S/ 3 el kilogramo. Zanahorias: entre S/ 1 a S/ 2 el kilogramo. Arveja: entre S/ 3 a S/ 5 el kilogramo. Lechuga: entre S/ 1 a S/ 2 la cabeza.
¿Cómo se presentan las hortalizas para la venta?	Tomates: en cajones de madera. Zanahorias: en costales de nylon. Arveja: en costales de nylon. Lechuga: en bolsas plásticas, todas juntas.



**Horizontes**  
Programa de Secundaria Rural