

PINTURA EN TABLAS DE SARHUA DE SOPORTE SUAVE



**Registramos mediante las tablas pintadas de Sarhua,
los eventos y episodios generados por la pandemia del COVID-19**

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 "Pintura en tablas de Sarhua de soporte suave", 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 se orienta a desarrollar competencias para aplicar técnicas y conocimiento ancestrales para realizar y gestionar los procesos de la artesanía de conservación, considerando las características y la tradición del pintado en tablas de la comunidad de Sarhua.

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

N° de unidad	Nombre de la unidad	Duración	Mes de ejecución
Unidad n.º 1	Identificamos necesidades o problemas que son factibles de solucionar mediante las tablas pintadas de Sarhua.	Cuatro semanas	Agosto
Unidad n.º 2	Seleccionamos el producto solución y planificamos su producción.	Cuatro semanas	Setiembre
Unidad n.º 3	Realizamos el proceso de preparación del soporte y dibujo de las escenas de los cuadrantes y dibujo de cintas.	Cuatro semanas	Octubre
Unidad n.º 4	Realizamos el proceso de pintado de los cuadrantes y de las cintas.	Cuatro semanas	Noviembre
Unidad n.º 5	Realizamos el acabado del producto 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 ES FACTIBLE SOLUCIONAR MEDIANTE TABLAS PINTADAS DE SARHUA



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"> • Crea propuesta de valor • Trabaja cooperativamente para lograr objetivos y meta 	Selecciona en equipo necesidades o problemas de un grupo de usuarios de su entorno para mejorarlo o resolverlo mediante tablas o productos con aplicaciones de la pintura de Sarhua. Determina los principales factores que la originan utilizando información obtenida a través de la observación y entrevistas grupales estructuradas.

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

Actividad de aprendizaje	Propósitos de aprendizaje	Ejecución
1. Conocemos el origen y sus tradiciones ancestrales de las Tablas pintadas de Sarhua.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Identificar las características y elementos de la pintura de Tablas de Sarhua. 2. Analizar el origen y las tradiciones ancestrales de las tablas pintadas. 	Primera semana
2. Identificamos las etapas del proyecto de emprendimiento.	<ol style="list-style-type: none"> 3. Identificar las etapas que comprende un proyecto de emprendimiento. 4. Elaborar el plan de trabajo para desarrollar nuestro proyecto de emprendimiento familiar. 	Segunda semana
3. Aplicamos técnicas para identificar necesidades que se pueden solucionar	<ol style="list-style-type: none"> 5. Diferenciar los tipos de necesidades que tienen las personas. 	Tercera semana

mediante cuadro tablas o productos con aplicaciones de pintura de Sarhua.	6. Aplicar técnicas para identificar necesidades que se pueden solucionar mediante cuadro tablas o productos con aplicaciones de pintura de Sarhua.	
4. Aplicamos técnicas para investigar la necesidad o problema y elaborar el perfil del cliente.	7. Aplicar técnicas para formular el perfil del cliente ideal para el proyecto. 8. Aplicar técnicas para investigar la necesidad o problema focalizado solucionarlo mediante su proyecto.	Cuarta semana

PRIMERA SEMANA

ACTIVIDAD: CONOCEMOS EL ORIGEN Y SUS TRADICIONES ANCESTRALES DE LAS TABLAS PINTADAS DE SARHUA

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: "Pintura en Tablas de Sarhua de soporte suave". 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

A continuación, te brindamos orientaciones para que puedas organizarte y desarrollar las actividades de la semana 1. Bueno, entonces, empecemos.

Propósitos de aprendizaje que alcanzaremos en la semana

- Identificar las características y elementos de la pintura de Tablas de Sarhua.
- Analizar el origen y las tradiciones ancestrales de las Tablas pintadas.

Producto (evidencia de aprendizaje) que elaboraremos en esta semana

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

- Organizador visual el que presente las características y elementos de la pintura de Tablas de Sarhua.
- Organizador visual que muestra el origen y las tradiciones ancestrales de las tablas pintadas.

Las orientaciones específicas para la elaboración de los productos lo encontrarás en la Hoja de actividades 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 envíalo 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 superarlas 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/la docente lo revisará y te lo devolverá con las observaciones, indicaciones y sugerencias para que puedas mejorar tus resultados de aprendizaje.

Después de mejorar tus productos, debes volver a 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 lo 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 las Tablas pintadas de Sarhua; 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 1.** En esta sección, se presenta información sobre las Tablas de Sarhua, sus características, elementos, contenido, antecedentes y sus principales representantes de pintura de Tablas de Sarhua. 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.** Las actividades propuestas en esta sección constituyen el producto que debes entregar al profesor y son los resultados de tu aprendizaje. Para desarrollarlas, utiliza la información que seleccionaste durante la lectura mediante la técnica del subrayado o sumillado.
5. **Envía y/o guarda las evidencias de tu aprendizaje.** La Hoja de actividades desarrollada es la evidencia de tu aprendizaje. Si tienes los medios tecnológicos necesarios, envíala 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 última hora.

	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

En el organizador de información que presentamos, menciona y describe los elementos que constituyen la pintura en Tablas de Sarhua. Luego, señala sus principales características.

Elementos de la composición de la pintura en tabla de Sarhua

1.:
.....
.....
2.:
.....
.....
3.:
.....
.....
4.:
.....
.....



Imagen: Internet

Características de pintura en tabla de Sarhua

1.
.....
2.
.....
3.
.....
4.
.....
5.
.....

ACTIVIDAD N.º 2

Elabora una línea de tiempo que explicita los hitos más importantes del origen y desarrollo de la pintura en Tablas de Sarhua.



ACTIVIDAD N.º 3

Dialoga con tu padre, madre y/o familiares, y describe en qué consiste la ceremonia de la Tabla Apaykuy (techado de las casas, obsequio de un compadre/padrinos).



Imagen: Internet

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

HOJA DE INFORMACIÓN N.º 1



Imagen: iStock

Partiendo de nuestra experiencia

Estimads/a estudiante, para iniciar la sesión, te presentamos las siguientes actividades. Debes dar le respuesta dialogando con los y las integrantes de tu familia.

ACTIVIDAD N.º 1

Observa las pinturas y señala su denominación o tipo de pintura a la que pertenece.

<p>Imagen: Internet</p>	<p>Imagen: Internet</p>
<p>a)</p>	<p>b)</p>
<p>Imagen: Internet</p>	<p>Imagen: Internet</p>
<p>c)</p>	<p>d)</p>

ACTIVIDAD N.º 2

Dialoga con tu padre, madre y/o familiares, y describe en qué consiste la ceremonia de la Tabla Apaykuy (techado de las casas, obsequio de un compadre a los recién casados).

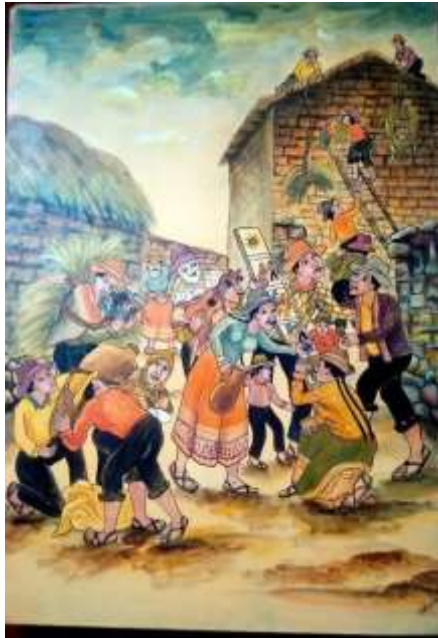


Imagen: Internet

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

.....
.....
.....
.....
.....



Imagen: Internet

Estimado/a estudiante:

Buscamos y exploramos información

El día de hoy, aprenderemos a identificar y reflexionaremos sobre la pintura en Tablas de Sarhua: sus elementos, sus características y sus antecedentes históricos.

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

- ¿Qué es la Tabla de Sarhua?
- ¿Cuáles son las características de las Tablas de Sarhua?
- ¿Cuáles son los elementos que se deben comprender en las Tablas de Sarhua?
- ¿Cuáles son los antecedentes históricos de las Tablas de Sarhua?

TABLAS PINTADAS DE SARHUA

1. Las Tablas de Sarhua

La pintura en Tablas es una antigua tradición, conocida en Sarhua como Qillqay, palabra quechua que significa tanto dibujar como escribir; la palabra traducida al castellano es "Tabla pintada". Tradicionalmente, se elaboraban para la bendición de una nueva vivienda, los compadres encargaban su elaboración a los artesanos y entregaban al nuevo propietario de la casa como muestra de reconocimiento y símbolo de su compromiso de reciprocidad y de integración con la familia y la comunidad. En las Tablas, el artista retrata a cada persona, amigos/as, familiares que ayudan a la construcción de la vivienda.

En la actualidad, la pintura en tabla, principalmente en el ámbito urbano (Lima), se aplica también en Tablas cuadros, portarretratos y diversos utilitarios, a la cual se ha denominado Tablas modernas. Se realizan por iniciativa de los artesanos Sarhuinos, entre los cuales se encuentran Primitivo Evanán Poma y Víctor Sebastián Yucra, quienes son los fundadores de la Asociación de Artistas Populares de Sarhua (se realizó la primera exposición de las Pinturas de Sarhua en Lima, durante el gobierno del General Juan Velasco Alvarado)



Imagen: Internet



Artista: Venuca Evanan

Félix Yucra Felices señala que “las Tablas de Sarhua, es un medio de representación y un registro importante de la forma de pensamiento de los habitantes (cosmovisión) y de la vida cotidiana de los pobladores. Estas cumplen la función de memoria familiar y comunal. (Yucra Felices, 2014). En las

Tablas, se representan eventos o escenas de números aspectos del comportamiento familiar y social de la comunidad, de su relación con el medio natural y de su cosmovisión. Donde las iconografías son símbolos que constituyen una expresión de la colectividad, conservación y transmisión generacional de los aspectos filosóficos, tradiciones y costumbres del hombre de los andes. En este sentido, las tablas brindan información etnográfica con la que se puede reconstruir patrones de la cosmovisión, mitología y el pensamiento del hombre andino.

2. Características de las Tablas de Sarhua

- **Se pintan por encargo de los compadres/padrinos**

Las tablas tradicionales se pintan por encargo de los padrinos, compadres, y familiares durante la construcción de una casa.

- **Las representaciones tienen un carácter artístico, descriptivo y representativo.** Se representa al hombre sin alterar su dimensión real, el dibujo muestra las cualidades físicas, morales y psíquicas, el exacto colorido del vestuario, las preferencias del color en su entorno, la ornamentación exacta de los motivos del moro poncho, polleras y las mantas de los personajes retratados. se retrata a una persona tal como es considerando los oficios o actividades que realizan (si el familiar es músico, lo retratan con el instrumento que toca; y, si es ganadero, con los animales que cría, etc.) y sin cambios ni imaginaciones, porque resultaría insultante representar a un individuo con un poncho que nunca ha tenido ni con otros ornamentos que nunca le han pertenecido o el color del sombrero u otras prendas de vestir. Asimismo, con los bienes y herramientas que realmente posee.

- **Las representaciones tienen un carácter testimonial.** Muestra la situación real de lo que posee y las prácticas ancestrales, costumbres y tradiciones que vivencia, así como también los sucesos del día a día. Describe los bienes materiales que posee, las herramientas que utiliza tal como son; asimismo, describe las vivencias, costumbres, eventos que vivencian tal como se presentan o se desarrollan. A través de los dibujos, se da testimonio de lo que se posee y lo que se vivencia, constituyéndose la pintura de Sarhua en la memoria documental y recuerdo de

sus parientes legítimos y parientes lejanos, y registro de lo que vive la comunidad y las diferentes manifestaciones culturales de la comunidad Sarhuina.

- **Tienen como contenido la genealogía, las costumbres y eventos que se vivencia en la familia y la comunidad.** Las tablas tradicionales contienen datos genealógicos y la estructura social y colectiva de las familias Sarhuinas, se representan a la pareja, sus padres, hijos/as, familiares cercanos, etc. Los personajes representados en estas tablas, están registrados con sus nombres, de esa manera se puede identificar a sus familias o (Ayllus) que ayudaron en la construcción de su vivienda, se constituyen en la fotografía de recuerdo de los familiares y amigos/as.

En las tablas modernas, se representan también las actividades económicas y oficios que realizan, la cosmovisión andina y las costumbres de la comunidad, los eventos sociales y políticos que vivencian, los mitos, la flora, fauna y el contexto que la naturaleza les ofrece como testimonio de lo que se vivencia en la comunidad.

- **Las figuras son delineadas.** Las diversas figuras que comprenden la composición de los cuadrantes se delinean su contorno de color negro, utilizando pinceles o plumas muy delgadas.
- **Utilizan los recursos que la naturaleza les ofrece sin contaminar el medio ambiente para realizar sus pinturas.** Los diversos colores y matices de pinturas son elaboradas empleando plantas, insectos y tierras de color que se encuentran en el entorno de la comunidad. Se elaboran sin contaminar el medio ambiente por lo que son biodegradables y tienen un carácter ecologista. Asimismo, utilizan para sus trazos y delineadas plumas de aves (plumas de Cóndor) y pinceles.
- En las pinturas modernas se incluye el uso de pinturas acrílicas y el uso de diversos tipos de pinceles (lengua de gato, chatas, angulares, etc.).
- **Las pinturas tienen carácter colectivo.** Las tablas tradicionales se elaboran con la participación de por lo menos dos pintores e integrantes de la familia (quienes ayudan en la adquisición de los materiales y la preparación del soporte, pintan los ornamentos). Es de naturaleza colectiva; en el proceso de elaboración, participan en forma conjunta, los asistentes, hombres y mujeres opinan sobre el motivo de los dibujos o hacen referencia a alguna anécdota célebre del dueño de la casa a quien va dirigida la tabla.
- **Utilizan como soporte maderas.** En la antigüedad, utilizaron el Pati (árbol que crece en la localidad) y el aliso. En la actualidad, se utiliza el maguey y maderas adquiridas en Huamanga tales como el cedro y el pino los cuales se caracterizan por tener poco peso cuando están secos. Asimismo, se ha incorporado el uso de los derivados de la madera, tales como el Trupan (tablero de densidad mediana) y el triplay (tablero contrachapado).

3. Elementos las Tablas tradicionales de Sarhua

Tabla N° 01

11. Sol Luna
10. Butiqa Qipi
9. Qarawi.
8. familiares.
7. familiares.
6. familiares
5. padres del esposo
4. padres de la esposa y tíos legítimos.
3. la pareja de casa.
2. virgen de asunción
1. Dedicatoria

Tabla N° 02

11. Sol Luna
10. Butiqa Qipi
9. Qarawi
8. familiares.
7. familiares.
6. los hijos
5. padres de la .esposa.
4. padres del esposo.
3. pareja que construye la vivienda.
2. virgen de Asunción
1. Dedicatoria

Tabla N° 03

11. Luna cóndor
10. Butiqa Qipi.
9. Qarawi.
8. familiares.
7. familiares.
6. los hijos.
5. padres del otra parte de pareja.
4. sus padres de la esposa, que dio el terreno
3. la pareja constructora.
2. virgen de Asunción
1. Dedicatoria



FUENTE: Tomado de Tesis "Cosmovisión andina en las tablas de Sarhua" de Félix Yucra Felices.

Artista: Marcial Berrocal
Evanan

3.1. Cuadrantes

Son representaciones que muestran elementos de su cosmovisión y las actividades cotidianas de cada comunero o ayllu de Sarhua. Felix Yucra, en las investigaciones que realiza sobre "la Cosmovisión andina en las tablas de Sarhua", señala que las tablas son leídas de abajo hacia arriba y tienen el siguiente contenido:

- **Primer cuadrante.** Se escribe la dedicatoria al compadre constructor

RECUERDO
Recuerdo a mi querido compadre Don Luis Yucra Chaupin y su esposa Maura Felices Poma, por parte del compadre Juan Quispe y su esposa Gaudencia Yupari, con el cariño que tenemos
Sarhua, 20 agosto 1990.

RECUERDO
Sarhua 18 de agosto 1967, recuerdo a mi compadre Don Nicolás Quispe y su esposa doña Donata Caceres por la comadre Flora Chaupin Contreras
GRACIAS.

RECUERDO
A mi compadre Don Toribio Yalaupari y su esposa Doña Leónidas Cooylo, por parte del compadre Leandro Ramos y su esposa.
Pintor Víctor Yucra.
1956.

FUENTE: Tomado de Tesis "Cosmovisión andina en las tablas de Sarhua" de Félix Yucra Felices.

- **Segundo cuadrante.** Se representa la imagen de la Virgen de la Asunción, patrona de la Sarhua.
- **Tercer cuadrante.** Se representa a las personas que construyeron su nueva vivienda.
- **Cuarto cuadrante.** Se representa a los padres de la esposa del constructor.
- **Quinto cuadrante.** Se representada padres del esposo.
- **Sexto cuadrante.** En algunos casos, se representa a los hijos y, en otros, a los/las familiares cercanos de los constructores.
- **Séptimo cuadrante.** Se representa a los/las familiares lejanos.
- **Octavo cuadrante.** Se representa a los/las familiares de constructor.
- **Noveno cuadrante.** Se representa el Qarawi.
- **Decimo cuadrante.** Está representada los de butiqa qipe, persona que lleva un cántaro con chica de jora decorado con flores
- **Último cuadrante.** Está representado el sol y luna coloreados con amarillo y celeste, que lleva rostro humano.

La "tabla" tiene un tamaño de dos metros y medio o 3 m de largo por 25 m de ancho. La cara lisa es la que está pintada con una base de color blanco, sobre la que se dibujan escenas de la vida campesina. Cada escena tiene como personaje central a determinado miembro de las familias de quienes construyen la casa, en actitud característica (si es bailarín, se le dibuja bailando; si es pastor, con



Imagen: Internet

sus ovejas, etc.) de tal suerte que sea reconocible; además de su actitud, por el ambiente, personas, animales u objetos que lo rodean.

3.2. Cintas

Llamados también grecas, Son dibujos que separan un cuadrante de otro, estas pueden las iconografías de Sarhua como las flores silvestres, animales, plantas, cereales, figuras geométricas Qinqu o zig-zag, estrellas como llamapa Chakin o la representación abstracta de Qucha o laguna, pepa de durazno "duraznupa murun", etc. asimismo, incluyen objetos propios de la comunidad tales como cerámicas propias, etc.

Estas separaciones tienen una carga simbólica en el pueblo, las cintas son muy variadas y esto se debe a que, en el pueblo, son consideradas como la evocación del Wamani de cada una de las familias que se representan en las tablas, que aún todavía los Sarhuinos conservan la originalidad del quehacer cotidiano y el conocimiento histórico del mundo andino.

4. Contenido de las Tablas de pintura de Sarhua

4.1. Contenido de las tablas tradicionales

Las tablas tradicionales son tablonos o vigas pintadas que se ubican en las viviendas. En la comunidad de Sarhua las casas son construidas con el apoyo y ayuda de mucha gente (padres, padrinos, compadres, amigos y parientes), como práctica de los sistemas de trabajo colectivo recíproco: minka y el ayni, algunos de ellos se encargan de donar paja (ichu), otros la calamina, piedras, vigas, víveres para la alimentación de quienes participan de este proceso y diversos materiales que son requeridos en la construcción del nuevo hogar.

La tabla pintada es un regalo del compadre de la pareja; en ella, el artista retrata a los familiares más cercanos de cada cónyuge, de tal manera que se convierte en una tabla genealógica. Los personajes son representados en estas tablas considerando sus características personales, la vestimenta que utilizan y las actividades que realizan, los dibujos están acompañados con pequeños textos con sus nombres y leyendas que explican el contenido de esa manera se puede identificar a sus familias o (Ayllus).

4.2. Contenido de las tablas modernas

Las tablas modernas son propuestas como iniciativas para el comercio artesanal, tiene por finalidad preservar, difundir y proteger la tradición artística, cultural y ancestral de la comunidad campesina de Sarhua. Asimismo, se constituye en registro y memoria de las vivencias, tradiciones y costumbres de la población rural y urbana.

En las tablas modernas se representan las actividades económicas y oficios que realizan, la cosmovisión andina y las costumbres de la comunidad, los eventos sociales y políticos que vivencian, los mitos, la flora, fauna y el contexto que la naturaleza les

ofrece como testimonio de lo que se vivencia en la comunidad y en las zonas urbanas a donde migraron los Sarhuinos.



Imagen: Ruraq Maki

Las tablas modernas varían tanto en los contenidos y elementos que representan; sin embargo, mantiene su originalidad y estilo, sus características de descriptivo y su carácter testimonial, se diferencian de las tablas tradicionales porque sus personajes son más realistas y utilizan colores de las pinturas comerciales como el acrílico. Se aplican en cuadros tablas, diversos utilitarios (portafotos, cuadros, servilleteros, llaveros) y en pinturas en diferentes formatos (propuesta del artista Héctor Parco Pomasoncco).



Título: Tabla Apaykuy
Héctor Parco Pomasoncco



Título: Recojo de materiales para elaborar tablas pintadas, Héctor Parco Pomasoncco



Título: Pintura sarhuina en tiempos de COVID, Flora Meneses Mucha

Imagen: Internet

5. Antecedentes de las tablas de Sarhua

Los Quellcas precolombinos.

El origen de las tablas pintadas de Sarhua se asocia con las Quellcas precolombinas, debido a que estas también tenían la función de registro. La antropóloga Josefa Nolte señala: "Quellca designa el trazo o dibujo hecho sobre cualquier superficie, así como a las pinturas hechas sobre tablas para registrar los acontecimientos más importantes que sucedían durante el mandato de un inca", Los quellcacamayoq (los historiadores del Tahuantinsuyo) eran los encargados de registrar gráficamente la historia en cada tabla, y de relatar de memoria y con meticulosidad los hechos registrados en ellas.

De estas referencias, se desprende que los incas conocían un tipo de pintura sobre tabla con la representación de la "genealogía incaica", semejantes a las tablas pintadas de Sarhua, en las cuales se pintan actividades principales del dueño de casa y de sus parientes cercanos, imágenes que son decodificados por los miembros de la familia o la comunidad. En ese sentido, las tablas pintadas de Sarhua se relacionan a las quellcas del Poquen Kancha del siglo XVI, tanto en forma, función y temática.

Conquista y colonia. Cuadros Huamán poma de Ayala

Entre otros antecedente de las tablas de Sarhua, se encuentran los dibujos del cronista Felipe Huamán Poma de Ayala, del siglo XVI, en el texto *Nueva crónica y buen gobierno*, el cual comprende 398 ilustraciones. Siguiendo la tradición Quellca inca, sus ilustraciones comprenden un dibujo que registra el hecho y una frase escrita que hace referencia concisa de él. Estas ilustraciones muestran la vida incaica y de la vida durante la colonia.

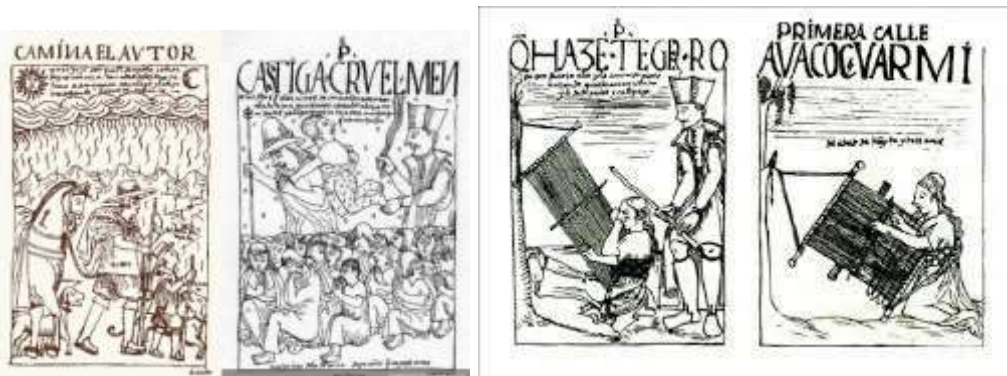


Imagen: Internet

La migración de los pintores cusqueños a Sarhua

El origen de la pintura en Sarhua, según la leyenda local recopilada por Millones, dice que antiguamente (época colonial) se refugiaban en Sarhua los pintores expulsados del Cusco por los españoles. En esta época, se desarrolló la tradición de regalar una tabla pintada a quienes construían una casa nueva para mostrar el afecto de

familiares y amigos/as. De esta manera, ilustraban su convivencia entre los inquilinos y originarios.

La migración de los pintores Sarhuinos a Lima (ADAPS)

La tradición de las tablas pintadas de Sarhua, fue traída a Lima en 1974 por dos sarhuinos, Primitivo Evanán Poma y Víctor Sebastián Yucra Felices, quienes presentaron una de estas tablas en la fiesta de su pueblo celebrada en Lima. Ello motivó, en 1975, una exposición exitosa en la galería de arte *Huamanga*

En 1982, se crea la Asociación de Artistas Populares de Sarhua (ADAPS) y se inscribe en registros públicos en 1983. La asociación tiene como finalidad difundir, rescatar, valorar, promover el arte y la cultura de la Comunidad de Sarhua y se constituye en una escuela artística muy valorada. A lo largo de estos años, ADAPS ha ganado un merecido prestigio artístico tanto a nivel nacional como internacional. Entre sus fundadores destacan el maestro Primitivo Evanán Poma, Valeriana Vivanco, Juan Quispe y Bernardino Ramos.

Entre los artistas más representativos de las tablas pintadas tenemos:

- Artistas que iniciaron con el arte popular de las tablas de Sarhua: Víctor Sebastián Yucra, Michui, Carmelón Berrocal Evanán, Juan Alberto Quispe Michui, Valeriana Vivanco Espinoza.
- Artistas populares que siguen trabajando hasta la actualidad: Julián Ramos Alfaro, Marcial Berrocal Evanán, Venuca Evanán Poma, Pompeyo Berrocal Evanán, Porfirio Ramos Huamani, Misael Contreras Baldeón, Jorge Pomacanchari
- Artistas jóvenes que aún conservan el arte popular de tablas pintadas son: Hector Parco Pomasoncco, Victoriano Pomacanchari Berrocal, Eliazar Ramos Huamani.

6. Tradiciones de la pintura Sarhua (Tabla Apaykuy)

La Tabla Apaykuy es una costumbre donde el compadre regala una tabla pintada con la historia de la familia, cuando alguien construye su casa o forma una nueva familia. Cada integrante de la familia debe verse reflejado en sus labores diarias en cada casillero de la tabla, haciendo una descripción de abajo hacia arriba llevando un orden representativo; en el primer casillero va la patrona de la comunidad (Virgen de la Asunción), luego, continúa el dueño de la casa morada, así sucesivamente continúan todos/as los/las integrantes.



Bibliografía y Páginas Web

- Alberdi, A. (1986). La "Nueva crónica y buen gobierno" visto desde la paleografía y la diplomática. *Revista Qa-teq-Rukana*, 3, rango de páginas.
- Alberdi, A. (1992). *Sarhua, eine andine Comunidad der Indio-Kunstler*. Tumi.
- Asociación de Artistas Populares de Sarhua (ADAPS) (1992). *Rescate y cultura de Sarhua*. Indicar editorial.
- Guamán Poma de Ayala, F. (1936). *El primer nueva coronica i buen gobierno*. Edición facsimilar.
- Institut d'Ethnologie. Macera, P. & Andazabal, R. (1999). *Flora y fauna de Sarhua: pintura y palabra*. Universidad Nacional Mayor de San Marcos.
- Palomino Flores, S. (1984). *El sistema de oposiciones en la comunidad de Sarhua: "la complementariedad de los opuestos en la cultura andina"*. Editorial Pueblo Indio.
- Ríos Acuña, S. (2019). *Artesanías del Perú: historia, tradición e innovación*. Mincetur.
- Yucra Felices, F. (2014). *La cosmovisión andina en las tablas de Sarhua (tesis)*. Ayacucho, Universidad Nacional San Cristóbal de Huamanga.

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: "Pintura en tablas de Sarhua". 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

	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 del cliente	Encuestas e informe de encuestas																				
3.	Diseño del producto	Bocetos y patrones del cuadro																				
4.	Elaboración del prototipo	Prototipo del cuadro																				
5.	Validación del prototipo	Fichas de validación de prototipo																				
6.	Elaboración del plan de acción	Diagrama de operaciones, presupuesto																				
7.	Desarrollo del producto solución	Producto terminado; cuadro pintado																				
8.	Comercialización del producto solución	Publicidad del proyecto Participación en feria escolar																				
9.	Evaluación del proyecto	Ficha de evaluación de impacto																				

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 dos organizadores visuales:

- Organizador visual 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 lo encontrarás en la Hoja de actividad n.º 2. Los productos que elaboras debes enviarlos a el/la docente del área, a más tardar, al finalizarla semana (viernes); toma una foto al producto y envíalo a través del correo electrónico o al WhatsApp de/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/la docente lo revisará y te los devolverá con las observaciones, indicaciones y sugerencias para que puedas mejorar tus resultados de aprendizaje. Después de mejorar tus productos, debes volver a enviarlo al/el 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 2.** 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 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 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.



Oficina de Lima
Representación en Perú



tarea

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, envíala por correo electrónico o WhatsApp a tu docente; en caso de no tenerlos, archívala en un 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 de el/la 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, debe considerar lo siguiente:

1. El proyecto de emprendimiento debe corresponder a la especialidad técnica que estás desarrollando (Pintura en tablas de Sarhua)
2. El proyecto se realizará en un espacio que esté ubicado en tu domicilio.
3. Por ser un proyecto de artesanía, se considerarán las siguientes etapas del proyecto:

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



Oficina de Lima
Representación en Perú



PLAN DE TRABAJO PARA REALIZAR PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO

1. Información general

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

2. Equipo de trabajo del proyecto

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

3. Objetivos del proyecto

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

4. Etapas y productos (entregables) del proyecto

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

HOJA DE INFORMACIÓN N.º 2



Imagen: iStock

Partiendo de nuestra experiencia

Estimado/a estudiante, para iniciar la sesión, te presentamos las siguientes actividades. Debes dar la respuesta dialogando con los y 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, el 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 jugería</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

Estimado/a estudiante:

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

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

PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO

1. Proyecto de emprendimiento

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

Los proyectos de emprendimiento tienen importancia social, porque benefician a las personas, a las comunidades (colectivos) y a la sociedad en general. Se orientan al desarrollo económico, social y afectivo de las personas, al cuidado y conservación del medio ambiente y al mejoramiento de las condiciones de vida de los emprendedores y de sus colaboradores (trabajadores) en un marco de práctica de valores y de 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. Los proyectos sociales se orientan a mejorar la calidad de vida de grupos sociales vulnerables (niños, ancianos, 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 lo siguiente:

- 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.

A continuación, algunos ejemplos de proyectos sociales:

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

4. Emprendimientos personales y familiares

4.1. Emprendimientos personales

Son aquellos emprendimientos que se realizan por iniciativa de una persona, quien diseña, y gestiona (organiza, dirige, controla y evalúa) el proyecto de emprendimiento con el apoyo de colaboradores (trabajadores, profesionales contratados para desarrollar el proyecto) y/o de su familia, quienes se constituyen en el apoyo emocional y no participan de los beneficios económicos del proyecto de emprendimiento. En este tipo de emprendimientos, solo la persona que tiene la iniciativa y gestiona el proyecto es el único beneficiario de las utilidades económicas.



Imagen: Internet

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. La dirección se encarga a algunos de sus miembros; sin embargo, todos/as los/as miembros reciben honorarios por la labor o función que realizan en el proceso del emprendimiento; asimismo, participan del patrimonio y de 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 el 65 % y 80 % de las empresas de todo el mundo son propiedad de una o varias familias o están dirigidas por ellas (Gersick, Davis, McCollon y Lansberg, 1997). En Estados Unidos, el 96 % de las empresas son

familiares; en España, 71 %; en Italia, 99 %; y en Colombia oscilan entre el 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 más conocidas empresas familiares 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 clientes o usuarios 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 bien sufriendo los efectos del COVID 19



Imagen: Internet

El COVID es una enfermedad que esta afectado la salud de las personas, quienes esta enfrentando de diversas maneras y con diferentes soluciones con la finalidad no contagiarse y conservar la salud y la vida



Imagen: Internet

En la comunidad de Sarhua se tiene la costumbre de registrar mediante dibujos los eventos mas significativos de la vida de las familias y de la comunidad con la finalidad de comunicar a las futuras generaciones las , costumbres y tradiciones

Esta etapa comprende las siguientes actividades: definir a los/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 como lo solucionan otros), delimitar y definir la necesidad a la que se propondrá una solución (reto o desafío del emprendimiento).

Diseño o selección del producto solución. En esta etapa, se diseña o selecciona un producto que solucione la necesidad o problema identificado. En las especialidades técnicas que producen bienes manufacturados o servicios se diseña el producto solución. Por ejemplo, en la comunidad de Sarhua se tiene la costumbre de registrar mediante dibujos y pinturas los eventos más significativos de la vida de las familias y de la comunidad con la finalidad de comunicar a las futuras generaciones las vivencias, costumbres y tradiciones. En estos tiempos, la población viene sufriendo los efectos de la pandemia del COVID-19, las familias y sus autoridades están enfrentado con diversas dificultades y utilizando diversos productos y medicinas naturales; asimismo, están teniendo diversos problemas por el precario sistema de salud. Estos son eventos significativos que se requiere registrar para comunicar las futuras generaciones sobre las consecuencias de la pandemia. En el marco de la tradición Sarhuina, se propone como registro una tabla pintada de Sarhua con escenas de la pandemia del COVID-19.

NECESIDAD: REGISTRAR LA VIVENCIAS DE LA POBLACION EN LA PANDEMIA COVID 19



Imagen: Internet

Se requiere registrar la efectos y consecuencias de COVID19 mediante dibujos y pintaras para la reflexión y conocimiento de las futuras generaciones.

PRODUCTO SOLUCION: CUADRO – TABLA PINTADA CON ESCENAS DE LOS EFECTOS Y CONSECUENCIAS DE LA PANDEMIA COVID 19



Imagen: Internet

El cuadro expresara los efectos en salud, la forma en que se protegen del virus, la forma en que se curan, la precariedad del sistema de salud, los fallecimientos y el duelo, etc

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.

5.2. 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.

5.3. 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 y realizar mejoras significativas al producto solución.

5.4. 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

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 tablas pintadas (especialidad técnica



Imagen: Internet

de Pintura tablas de Sarhua) los procesos técnicos básicos serían:

Preparación de los materiales, preparar el soporte, aplicar la cola y base, dibujar los cuadros y las cintas, delinear los contornos de las figuras, aplicar la pintura, delinear el contorno de las figuras pintadas, aplicación de barniz (protección).

5.5. 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/las 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 y, por más esfuerzos que realizas, vuelves a encontrarte en el inicio y las probabilidades de tener éxito en el emprendimiento es cada vez menor.

El plan de trabajo se concreta con la ejecución de las tareas o actividades en los tiempos programados, no se debe pretender trabajar en un día, lo que no se hizo en dos semanas. Estas acciones invalidan el plan que elaboraste y se traducen en diversos problemas, tales como: resultados y productos deficientes y de baja calidad, incumplimiento con los clientes, 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 que 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	: Pintura en Tablas de Sarhua
1.4. Módulo formativo	: Pintura Sarhua en tablas de madera o soporte suave

- **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 y las integrantes que conforman el equipo de trabajo, indicando quién será el/la coordinador/a del 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 a una meta del proyecto de emprendimiento. Por ejemplo:



II. OBJETIVOS DEL PROYECTO

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

- **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 del cliente	Encuestas e informe de encuestas				
3.	Diseño del producto	Bocetos y patrones del cuadro				
4.	Elaboración del prototipo	Prototipo del cuadro				
5.	Validación del prototipo	Fichas de validación de prototipo				
6.	Elaboración del plan de acción	Diagrama de operaciones, presupuesto				
7.	Desarrollo del producto solución	Producto terminado, cuadro pintado				
8.	Comercialización del producto solución	Publicidad del proyecto Participación en feria escolar				
9.	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>
- WorldVisión (2019). *Módulo de pedagogía emprendedora*. Emprendimiento social y financiero. Primer grado.

TERCERA SEMANA

ACTIVIDAD: APLICAMOS TÉCNICAS PARA IDENTIFICAR NECESIDADES SOBRE LA ELABORACIÓN DE LAS TABLAS PINTADAS DE SARHUA

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 segunda semana de desarrollo del módulo formativo: "Pintura de Sarhua en Tablas en Madera o Soporte Suave". 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 la elaboración de las Tablas pintadas de Sarhua.

Producto (evidencia de aprendizaje) que elaboraremos en esta semana

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

- Organizador visual 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 lo encontrarás en la Hoja de actividad n.º 3. Los productos que elaboras debes enviarlos a el/la docente del área, más tardar al finalizarla 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 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; asimismo, 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/la docente lo revisará y te lo devolverá con las observaciones, indicaciones y sugerencias para que puedas mejorar tus resultados de aprendizaje. Después de mejorar tus productos, debes volver a 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 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 técnicas para identificar 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, envíala 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 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 restaurante</p>  <p>© CanStockPhoto.com - csp53219460</p>	<p>Dimensión funcional</p>
	<p>Dimensión emocional</p>
	<p>Dimensión social</p>

ACTIVIDAD N.º 3

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

PROCESOS	1	2	3	4
DESCRIPCIÓN	<p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>	<p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>	<p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>	<p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>

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 y las 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 a 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

Estimado/a estudiante, para iniciar la sesión, te presentamos las siguientes actividades. Debes dar la respuesta dialogando con los y las 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 dos problemas que observas en tu casa producto de la pandemia del COVID-19.

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



- 2.
.....
.....
- 3.
.....
.....

ACTIVIDAD N.º 3

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

- 1.
.....
.....
- 2.
.....
.....



Imagen: Internet

Buscamos y exploramos información

Estimado/a estudiante:

El día de hoy, conoceremos y reflexionaremos sobre las necesidades que tienen los clientes, la clasificación y los procesos para identificarlos. Lee la información que te presentamos, tratando de 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 proteger y guardar sus joyas.</i></p>	<p><i>Necesidad de decorar su casa.</i></p>	<p><i>Necesidad de proteger sus recuerdos.</i></p>
<p><i>El deterioro de sus objetos de valor le impulsa a buscar dónde guardarlos y protegerlos.</i></p>	<p><i>La sensación de espacio vacío lo impulsa a ornamentar los lugares donde vive.</i></p>	<p><i>La necesidad de sus recuerdos significativos impulsa a buscar objetos o medios que los cuide y protejan</i></p>

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

En este sentido, cuando surge un sentimiento de carencia, los seres humanos, para sobrevivir y/o generarse bienestar, comodidad y placer, buscan satisfacer sus necesidades; para ello, adquieren o elaboran productos (bienes y servicios) que 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: Internet

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

Tiene
necesidades
de:

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

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

3. La necesidad y el deseo.

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

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

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

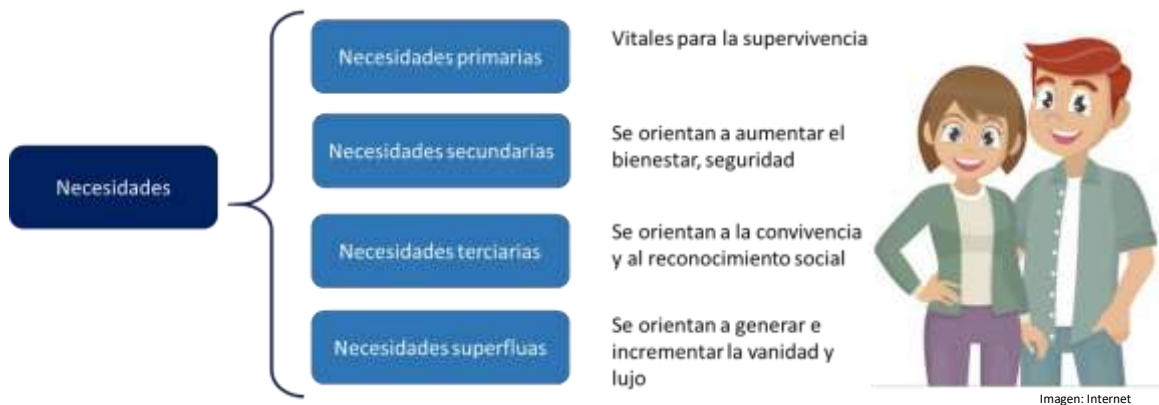


Imagen: Internet

En la elección de un satisfactor específico (bien o servicio que satisface la necesidad influyen 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 es expuesto. También, influyen 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 ponen en riesgo la salud física y mental. Su satisfacción es imprescindible para que el ser humano pueda vivir.



Necesidades secundarias. Son aquellas necesidades cuya satisfacción se 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 a 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 autorealizarse 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 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



Necesidad de vanidad por alhajas

Imagen: Gettyimages

5. La pirámide de Abraham Maslow

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



- **Necesidades fisiológicas.** El primer nivel comprende las necesidades básicas que los seres humanos requieren para vivir, tales como comida, ropa, aire, agua, sueño, refugio, etc. de no satisfacerlas, no podrían mantenerse 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 amadas a cambio, necesitan sentir que los demás las 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 las 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, autorespeto 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, autorespeto 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 mismas.
 - **Necesidades de autorrealización.** El quinto nivel comprende las necesidades que 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 con ser. Dicho de otra manera, sienten la necesidad de autorrealizarse, de actualizar sus potencialidades y de sacar a relucir su talento y la plenitud de su naturaleza. Su satisfacción lleva alcanzar el desarrollo de sus potencialidades, trascender, dejar huella; ello también 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:

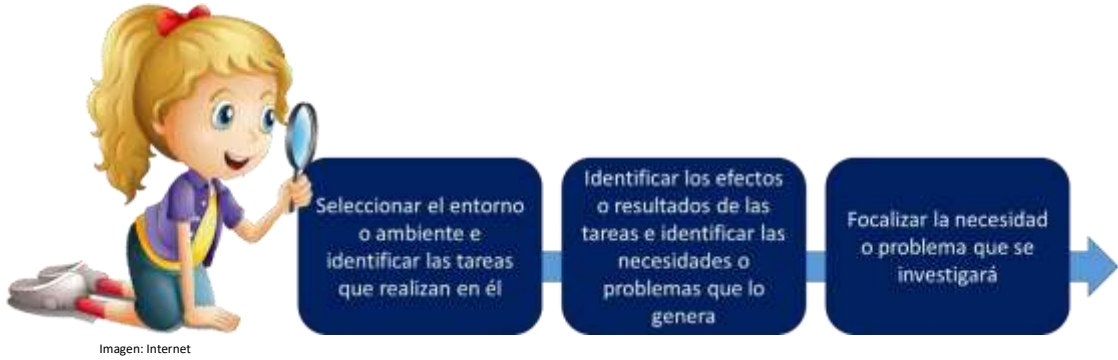


- **Detección de la necesidad.** Este proceso consiste en percibir, notar o detectar las necesidades y problemas que se pueden solucionar, mejorarlas o hacerlas más eficientes. Todo ello considerando el entorno de las personas, en las actividades que realizan en su vida diaria y en los productos que utilizan y consumen. Este proceso se realiza mediante lo siguiente:
 - La observación del entorno y las actividades o tareas diarias que realizan las personas.
 - El cuestionamiento de los productos que utilizan, de las actividades que realizan 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 el lugar del cliente (ver, sentir y experimentar con los sentidos del cliente - empáticamente). Este proceso 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 cliente, otros usuarios 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) 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. Todo ello en el contexto o ambiente donde viven las personas, en las actividades que realizan 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.

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



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

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 permiten 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; 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"> - Protegen los lugares por donde ingresa el virus al cuerpo. - Previenen la infección ingiriendo hierbas, productos alimenticios o automedicándose por información que encuentran en las redes sociales. - Consumen alimentos para fortalecer su sistema inmunológico. - Desinfectan los alimentos, objetos y a las personas que ingresan a su domicilio. - Buscan información sobre la enfermedad, su tratamiento y prevención en los medios que están a su alcance. - Comparten con sus familiares y amigos información gráfica y videos sobre el COVID-19, a través de las redes sociales. - Buscan comunicar a las generaciones futuras y a la comunidad en general las dificultades y soluciones que le dieron a la problemática del COVID-19 en la comunidad.

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; 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
<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; cómo este responda a la infección, dependerá si la persona tiene síntomas leves, severos, graves o incluso la muerte.</p>	<p>Protegen los lugares por donde ingresa el virus al cuerpo.</p>	<p>Adquieren y utilizan solo tapabocas que no brindan la protección adecuada; además, tienen un alto costo y son descartables.</p>	<p>Requieren proteger con seguridad la boca, nariz y ojos para evitar contagiarse con el COVID-19.</p>
	<p>Previenen la infección ingiriendo hierbas, productos alimenticios o automedicándose por información que encuentran en las redes sociales.</p>	<p>Las hierbas que consumen no les brindan los resultados esperados. Consumen medicamentos que les generan efectos secundarios.</p>	<p>Requieren información científica y/o tradicional comprobada sobre el uso de las plantas como complemento a la medicación recomendada por profesionales de salud.</p>
	<p>Consumen alimentos para fortalecer su sistema inmunológico.</p>	<p>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.</p>	<p>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</p>
	<p>Desinfectan los alimentos, objetos y a las mismas personas que ingresan a su domicilio.</p>	<p>Sus manos y sistema respiratorio sufren afecciones por exposición permanente al cloro.</p>	<p>Requieren realizar la limpieza de los alimentos sin exponerse a los efectos secundarios de los desinfectantes</p>
	<p>Buscan comunicar a las generaciones futuras y a la comunidad en general las</p>	<p>Las personas adquieren o reciben productos con imágenes de la pandemia que no registran lo que</p>	<p>Requieren registrar y comunicar las formas en que se enfrentó la pandemia en</p>

	dificultades y soluciones que dieron a la problemática COVID-19	y le a la del	realmente sucede en la pandemia	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, etc.

La técnica del macro filtro

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

Las preguntas de la técnica macro filtro (las cuales se han formulado 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



Uso de la técnica de filtro de usuario para comprender la necesidad o problema y el entorno desde la perspectiva del cliente.



Horizontes
Programa de Secundaria Rural

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

TÉCNICA 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 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 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	3	2	2	3	3	1	5	0		
Diferencia -/+		1		-1		1		-1		1		5		

Imagen: Elaboración de Brey Rojas y equipo docentes EPT Horizontes

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).

NECESIDADES O PROBLEMA FOCALIZADO	Requieren perennizar las formas en que se enfrentó la pandemia en las zonas rurales y urbanas.
-----------------------------------	--

Documento de trabajo en revisión y validación



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!

Estimad/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: "Pintura en tablas de Sarhua". 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.
- Investiga la necesidad o problema focalizado que solucionar mediante su proyecto.

Producto (evidencia de aprendizaje) que elaboraremos en esta semana

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

- 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 lo encontrarás en la Hoja de actividad n.º 4. Los productos que elaboras debes enviarlos a el/la docente del área, más tardar al finalizarla 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, recibir apoyo para superarlas y poder alcanzar los propósitos de aprendizaje.

Durante el desarrollo de las actividades, el/la docente profesor 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/la docente lo revisará y te los 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 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 4.** Estas actividades tienen por finalidad reconocer cuánto conoces y cuánto conocen tus familiares sobre las 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 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, envíala por correo electrónico o WhatsApp a tu docente; en caso de no tenerlos, archívala en tu portafolio personal (fólder) y lo presentarás cuando se inicie las sesiones presenciales o te indique el profesor.

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, realiza lo siguiente.

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		



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

	Nombres de los clientes ideales
Clientes ideales	

3. 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 PERFIL DEL COMPRADOR

Datos demográficos:

-
-
-
-
-

Datos geográficos.

-
-
-
-
-

Datos psicográficos.

-
-
-
-

Datos de comportamiento

-
-
-



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 cliente que has focalizado, aplicando la técnica del Mapa de la empatía

MAPA DE LA EMPATÍA

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

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

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

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

¿Cuáles son sus necesidades?
.....

¿Qué preocupaciones tiene?
.....

¿Qué expectativas tiene?
.....

¿Qué lo mueve?
.....

¿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 para maestros.

ACTIVIDAD N.º 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
¿Qué forma tiene?		
¿Qué estructura tiene?		
¿Para qué sirve?, ¿cuál es la función que cumple?		
¿Qué mensaje nos da ?		
¿Cómo se fabrica?, ¿qué materiales se utiliza?, ¿qué herramientas utilizan para su elaboración?		
¿Cuál es el precio del producto?		
¿Cuál es el impacto ambiental?		

HOJA DE INFORMACIÓN N.º 4



Imagen: iStock

Partiendo de nuestra experiencia

Estimado/a estudiante, para iniciar la sesión, te presentamos las siguientes actividades; debes dar le respuesta dialogando con los y las 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 les realizarías.

1.
.....

2.
3.
4.
5.

ACTIVIDAD N.º 3

La figura que te presentamos a continuación es un producto elaborado por un artista popular de Tablas pintadas de Sarhua, señala qué características tiene el producto que observas.

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



Imagen: Internet

Buscamos y exploramos información

Estimado/a estudiante:

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

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

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

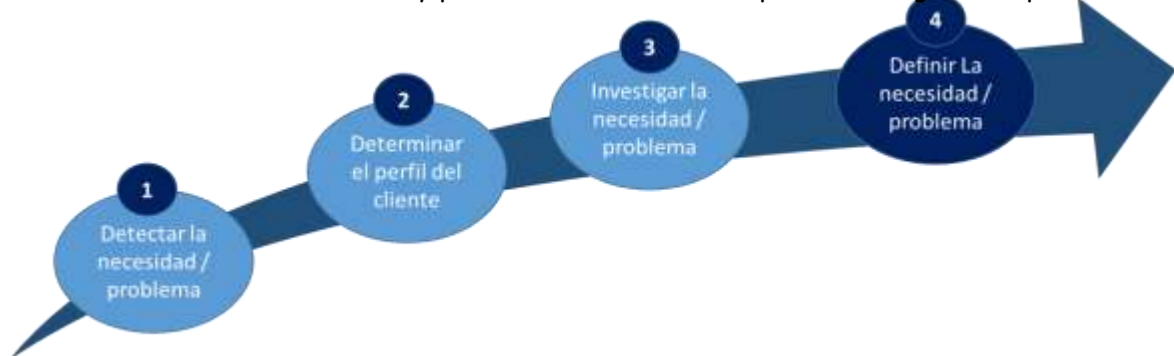
TÉCNICAS PARA INVESTIGAR LA NECESIDAD O PROBLEMA Y ELABORAR EL PERFIL DEL CLIENTE

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 que se pueden solucionar mediante un producto (bienes o servicios), el cual 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 las necesidades y problemas que se pueden solucionar, mejorarlos o hacerlos más eficientes. Todo ello considerando el entorno, las actividades que realizan las personas en su vida diaria y los productos que

utiliza y consume.

- **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 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 la necesidad o problema detectado; a este grupo también se le denomina "segmento de clientes". El perfil debe describir las características comunes que tienen en cuanto a las preferencias, estilos de vida, ingreso económico, lugar de residencia, edad, sexo, etc.



Imagen: Internet

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

El perfil del cliente es una herramienta que permite 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 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, por lo que no es posible atender a todos en el mismo momento y con el mismo producto; por ello, se debe focalizar la atención a un grupo de la población.

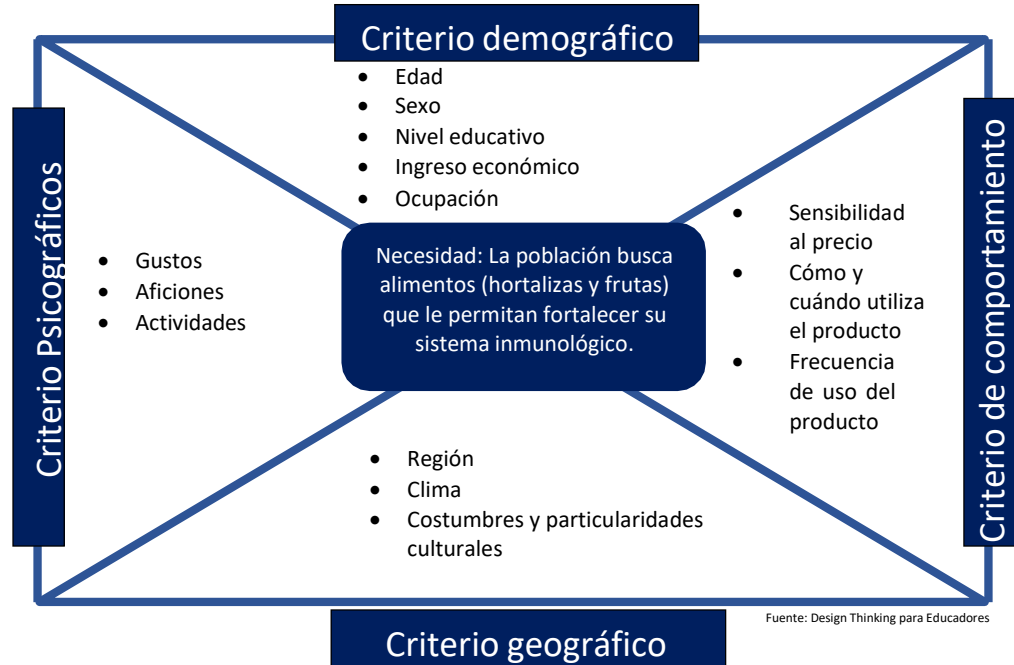
Para determinar el grupo de clientes de quienes se formulará el perfil de clientes, se considera criterios y variables, entre ellos tenemos los siguientes:

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.	<ul style="list-style-type: none"> • 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.	<ul style="list-style-type: none"> • 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.	<ul style="list-style-type: none"> • Gustos • Aficiones • Actividades • Hobbies • Intereses
Comportamiento	Permite agrupar a los clientes en función al comportamiento que tiene el cliente ante determinados estímulos	<ul style="list-style-type: none"> • Sensibilidad al precio • Lealtad a la marca • Los beneficios que le ofrece la marca • Cómo y cuándo utiliza el producto • Comportamiento de compra • Frecuencia de uso del producto o servicio

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

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

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 solo ellas se tratan durante la entrevista. Son semiestructuradas cuando la entrevista se realiza considerando un grupo de preguntas previamente definidas y durante la entrevista, a partir de las respuestas del entrevistado, se formulan otras para profundizar o esclarecer la información.

Ejemplo: De selección técnica

Técnica	Entrevista
Tipo de entrevista	Entrevista individual estructurada

b) Formular las preguntas para entrevista estructurada

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

Criterio	Variable	Pregunta
Demográfico	Edad	¿Qué edad tiene?
	Nivel educativo	¿Qué nivel de instrucción tiene?
	Profesión	¿Qué profesión tiene?
	Ingresos económicos	¿Cuánto es su promedio de ingreso mensual?
Geográfico	Región	¿En qué región radicas?
	Costumbres y particularidades culturales	¿Cuáles son las costumbres más significativas para usted de la región donde proviene?
Psicográficos	Gustos	¿Qué tipo artesanía es de su preferencia? ¿Qué productos de artesanía en las que aplique pinturas son de su preferencia?
	Aficiones	¿Qué aficiones tiene? ¿Qué actividades realiza en su tiempo libre?
	Actividades que realiza	¿Qué actividades realiza en su centro de trabajo?
De comportamiento	Sensibilidad por el precio	¿Adquiere las artesanías por su valor artístico y tradicional o por el precio que tiene?
	Lealtad a la originalidad del producto	¿Considera la originalidad y autoría de la artesanía para realizar una compra?
	Frecuencia de consumo de artesanías	¿Con qué frecuencia adquiere artesanías con aplicaciones de pintura?

2.2.3. Aplicar los instrumentos para recoger la información

La entrevista se realiza de tres maneras, las cuales se detallan a continuación:

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

Las pautas para realizar la entrevista son las siguientes:

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

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

- Comenzar la entrevista conversando 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 entrevistado.
- 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 las siguientes dos actividades:

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

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

	Pregunta	Respuesta
Entrevistado n.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

A continuación, un ejemplo de Ficha de organización síntesis de la información recogida en las entrevistas.

FICHA SÍNTESIS DE LA INFORMACIÓN RECOGIDA PARA ELABORAR PERFIL DEL COMPRADOR TABLAS PINTADAS DE SARHUA.

Datos demográficos:

- Edad: entre 24 y 43 años / 25 a 45
- Nivel educativo: educación superior
- Profesión: artistas y profesionales de las Ciencias Sociales
- Nivel de ingresos: entre S/ 1800 y S/ 3000

Datos geográficos:

- Región: Lima - Ayacucho
- Costumbres y particularidades culturales: Carnavales, Quiruwantuy (costumbre para traer madera), la fiesta del agua, la herranza, el Casaracuy (matrimonio).

Datos psicográficos:

- Gustos por la artesanía: bordados, pintura, tejido con fibras vegetales, esculturas.
- Gustos - productos: Tablas de Sarhua, cuadros.
- Aficiones: cantar, caminar escalar, visitar zonas naturales, bailar, comer, Tallado en madera, grabado, danza.
- Actividades que realizan en el tiempo libre: reunión con la familia, ver películas, leer, danza y la pintura.
- Actividades laborales: prepara clase (lee, escribe, dibuja), acompañamiento a los estudiantes, enseñan a pintar, acompañamiento a maestros, asistencia y apoyo, compartir materiales.

Datos de comportamiento:

- Sensibilidad por el precio: adquieren las artesanías por su valor artístico y tradicional
- Lealtad a la originalidad del producto: en sus adquisiciones, considera la originalidad y autoría.
- Frecuencia de consumo de artesanías: cuando se presenta la oportunidad, cuando se está contacto con las artesanías, cuando se presentan artesanías interesantes.

- 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 TABLAS Y UTILITARIOS CON PINTURAS DE SARHUA

"El comprador de tablas y utilitarios con pinturas de Sarhua tiene una edad entre 25 y 45 años, cuenta con una educación superior, son profesionales; artistas, docentes y profesionales de las Ciencias Sociales. Tienen ingresos entre S/ 1800 y S/ 3000. Radican en la región Lima y Ayacucho y se identifican con las costumbres de su región entre ellas tales como carnavales, la Fiesta del agua, traslado de la madera, la herranza y el Casaracuy. Aprecian diversos tipos de artesanía, entre ellos las pinturas especialmente la Sarhua, bordados, esculturas, entre otras. Adquieren las artesanías por su valor artístico y tradicional y consideran la originalidad y la autoría del artesano. Asimismo, adquieren artesanías cuando se presenta la oportunidad de estar en contacto con ellas y cuando tienen motivos interesantes".

3. Investigar la necesidad o problema

3.1 ¿Qué entendemos por investigar la necesidad o problema?

Este proceso consiste en analizar profundamente las necesidades o problemas detectados poniéndose el lugar del cliente, consiste en ver, sentir y experimentar con los sentidos del cliente las necesidades o problemas que enfrente el 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 el mapa de la empatía, la técnica de Kipling (¿qué?, ¿por qué?, ¿cuándo?, ¿cómo?, ¿dónde? y ¿quién?), la observación, el lienzo de la propuesta de valor, etc.

El mapa de la empatía

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

Para aplicar esta técnica, se utiliza el lienzo del Mapa de empatía.



Ejemplo de Mapa de la empatía



Fuente: Design Thinking para educadores

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

Para investigar los productos que oferta la competencia para solucionar la necesidad o problema o las soluciones prácticas que le viene dando el cliente, se utilizan diversas técnicas, entre ellas 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 utilizan 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 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	
<p>Producto observado:</p>  <p style="text-align: right;"><small>Imagen: Internet</small></p>	
Pregunta orientadora	Descripción
¿Qué forma tiene?	Una tabla de Sarhua
¿Qué dimensión tiene?	Largo 20 cm, ancho 6 cm (aproximado)
¿Qué estructura tiene?	<p>Tiene dos cuadrantes</p> <ul style="list-style-type: none"> • El primer cuadrante presenta la actividad de pesca, con bastante originalidad, los trazos son uniformes, los colores son de tierras naturales. • El segundo cuadrante representa a dos personas rajando leña. <p>Tiene una cinta</p> <ul style="list-style-type: none"> • La primera cinta presenta la iconografía de la penca de tuna.
¿Para qué sirve?, ¿cuál es la función que cumple?	Es un utilitario para ornamentar la viviendas u oficinas o para entregar como obsequios o recuerdos.

¿Cómo se fabrica?, ¿qué materiales e insumos se utilizan?, ¿qué materiales se utilizan para su elaboración de las pintadas de Sarhua?,	Hecho a mano Tierras naturales Soporte: Maguey Pintado con plumas de cóndor
¿Cuál es el precio del producto?	Entre S/ 15 a S/ 30
¿Cuál es el impacto ambiental?	Es ecológico, no contamina durante su elaboración o cuando se deteriore.

4. Definir la necesidad o problema

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

Contexto y tarea que realiza	Resultados que obtiene	Lo que piensa, siente y hace el cliente	Perfil del cliente	Definición de la necesidad
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, 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.	Las personas buscan y adquieren productos que registren con imágenes las vivencias, efectos y acciones de la pandemia del COVID-19.	<p>Lo que piensa y siente</p> <ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuáles son sus necesidades? Comunicar a otras generaciones u otras poblaciones la forma cómo se vivencian los problemas y dificultades mediante la pintura. • ¿Qué preocupaciones tiene? Para permitir que las futuras generaciones aprendan la lección y no repitan la historia vivida y puedan prever en situaciones similares. • ¿Qué expectativas tiene? Que los registros expresados en las tablas permitan tomar conciencia del valor de la salud a los pobladores y a las autoridades. • ¿Qué lo mueve? El valor comunicativo que tiene el arte. <p>Lo que escucha</p> <p>¿Qué dice su entorno? Es importante registrarlos como fuente de información visual de las situaciones, tragedias y acciones que se vivencio.</p> <p>¿Qué dicen sus amigos/familiares? Registran el sentir y expresan sus necesidades a través del canto.</p> <p>¿A qué medios le presta atención?</p>	"El comprador de tablas y utilitarios con pinturas de Sarhua tiene una edad entre 25 y 45 años, cuenta con una educación superior, son profesionales; artistas, docentes y profesionales de las Ciencias Sociales. Tienen ingresos entre S/ 1800 y S/ 3000. Radican en la región Lima y Ayacucho y se identifican con las costumbres de su región entre ellas tales como carnavales, la Fiesta del agua, traslado de la madera, la heranza y el Casaracuy. Aprecian diversos tipos de artesanía, entre ellos las pinturas especialmente la Sarhua, bordados, esculturas, entre otras. Adquieren las artesanías por su valor artístico	Registrar las formas en que se enfrentó la pandemia del COVID-19 en lazonas rurales y urbanas, mediante tablas o utilitarios con pinturas de Sarhua.

		<p>Ferias, catálogos, páginas web ¿Cómo se comunica con su entorno? Plataformas virtuales, WhatsApp, redes sociales. Lo que ve ¿Cómo es su entorno? Valoran las pinturas de Sarhua por el contenido de registro y memoria social que tienen ¿Cómo son sus amigos? Valoran y tiene una actitud crítica del arte. ¿Cuál es la oferta que le ofrece el mercado? En la comunidad, tenemos artistas populares que se dedican a la pintura Sarhua. También tenemos pinturas de cuadros cusqueños y arequipeños Lo que dice y hace ¿Cuál es su actitud? Aprecia la pintura de Sarhua, tiene conocimiento de la pintura ¿Cómo se comporta? Tiene una actitud crítica, asimismo valora la originalidad y la autoría. ¿Qué tiene mayor importancia para él? Representar las actividades tradicionales de la comunidad y los eventos que estamos viviendo con bastante fidelidad a la realidad.</p>	<p>y tradicional y consideran la originalidad y la autoría del artesano. Asimismo, adquieren artesanías cuando se presenta la oportunidad de estar en contacto con ellas y cuando tienen motivos interesantes".</p>	
--	--	--	---	--



Horizontes
Programa de Secundaria Rural