

TALLADO DE PIEZAS DE ARTESANÍA EN PIEDRA DE HUAMANGA



**Modelado de utilitarios para el hogar en
piedra de Huamanga**

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 de Educación para el Trabajo, se desarrollará el Módulo Formativo "Tallado de piezas de artesanía en piedra de Huamanga", el cual tiene por finalidad desarrollar competencias y capacidades que permitan insertarte en el mundo del trabajo y/o continuar estudiando una carrera profesional o técnica relacionada a las actividades artesanales.

El presente módulo se orienta a desarrollar competencias para aplicar técnicas y conocimientos ancestrales para realizar y gestionar los procesos de artesanía, considerando las características y la tradición del tallado de piedra ayacuchano.

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

Nº de unidad	Nombre de la unidad	Duración	Mes de Ejecución
Unidad n.º 1	Identificamos necesidades o problemas que son factibles de solucionar mediante utilitarios tallados en piedra de Huamanga.	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 corte, trazado y tallado preliminar para un utilitario.	Cuatro semanas	Octubre
Unidad n.º 4	Realizamos el proceso de tallado final del utilitario.	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 FACTIBLES DE SOLUCIONAR MEDIANTE UTILITARIOS TALLADOS EN PIEDRA DE HUAMANGA



Imagen: Internet

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

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

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

Actividad de aprendizaje	Propósitos de aprendizaje	Ejecución
1. Identificamos los tipos de artesanías que se realizan en piedra de Huamanga.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Identificar los principales tipos de artesanías en piedra que se realizan en Huamanga. 2. Identificar las principales líneas de artesanías de piedra que se producen y tienen mayor demanda en tu localidad. 	Primera semana
2. Identificamos las etapas del proyecto de emprendimiento.	<ol style="list-style-type: none"> 3. Identificar las etapas que comprende un proyecto de emprendimiento. 4. Elaborar el plan de trabajo para desarrollar nuestro proyecto de emprendimiento familiar. 	Segunda semana
3. Aplicamos técnicas para identificar necesidades que	<ol style="list-style-type: none"> 5. Diferenciar los tipos de necesidades que tienen las personas. 	Tercera semana



Oficina de Lima
Representación en Perú



tarea

se pueden solucionar mediante utilitarios tallados en piedra de Huamanga.	6. Aplicar técnicas para identificar necesidades que se pueden solucionar mediante utilitarios tallados en piedra de Huamanga.	
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 a solucionar mediante el proyecto.	Cuarta semana

PRIMERA SEMANA

ACTIVIDAD: IDENTIFICAMOS LOS TIPOS DE ARTESANÍA QUE SE REALIZAN EN PIEDRA DE HUAMANGA

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: "Tallado en piedra de Huamanga". 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 n.º 1. ¡Empecemos!

1. Propósitos de aprendizaje que alcanzaremos en la semana.

Competencia priorizada

Gestiona proyectos de emprendimiento económico o social.

Propósitos de aprendizaje

- Identificar los principales tipos de artesanías que se realiza en piedra de Huamanga.
- Identificar las principales líneas de artesanías de piedra que se producen y tienen mayor demanda en tu localidad.

2. Producto que elaboraremos en esta semana

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

- Organizador visual sobre el tallado en piedra, los tipos detallado y sus características.
- Organizador visual sobre los principales productos de tallado en piedra que se producen en la localidad en donde vives.

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

3. ¿Cómo se realizará la evaluación?

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

Durante el desarrollo de las actividades, el/la docente se comunicará con usted (mediante teléfono o WhatsApp), para acompañarte en el desarrollo de las actividades; además, podrás comunicarle tus avances, realizar preguntas, comunicar las dificultades que tienes y recibir las orientaciones que te ayuden a alcanzar los propósitos de aprendizaje.

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



4. ¿Qué actividades realizaremos para alcanzar los propósitos de aprendizaje?

4.1. Revisa la Hoja de actividad n.º 1.

En ella, encontrarás las actividades que debes realizar, así como el esquema de los productos. La información que necesitarás para desarrollar las actividades propuestas, la encontrarás en la Hoja de información n.º 1.

4.2. Realiza las actividades de la sección "Partiendo de nuestra experiencia" de la Hoja de información n.º 1.

Estas actividades tienen por finalidad reconocer cuánto conoces y cuánto conocen tus familiares sobre los tipos de tallado en piedra de Huamanga. Para ello, te sugerimos lo siguiente:

- Lee de qué tratan 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.

4.3. Lee la información de la sección "Buscamos y exploramos la información" de la Hoja de información n.º 1.

En esta sección, se presenta información sobre el tallado en piedra de Huamanga, lo cual te permitirá desarrollar las actividades propuestas. Te sugerimos que orientes la lectura a identificar la información que requieras para desarrollar las actividades. Puedes utilizar la técnica del subrayado, del sumillado u otra técnica que conozcas.

4.4. Realiza las actividades propuestas en la Hoja de actividad n.º 1.

Las actividades propuestas en esta sección constituyen el producto que debes entregar a el/la docente y son los resultados de tu aprendizaje. Para desarrollarlas, utiliza la información que seleccionaste durante la lectura mediante la técnica del subrayado o sumillado.

4.5. Envía y guarda las evidencias de tu aprendizaje.

La Hoja de Actividad desarrollada es la evidencia (producto) de tu aprendizaje. Envía una foto por correo electrónico o WhatsApp a tu docente; en caso de no tener los medios tecnológicos, archívala en tu portafolio personal (fólder) para presentarla cuando se inicie las sesiones presenciales o cuando indique el profesor.

5. Programa el momento en el 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 actividad n.º 1		
2.	Revisión de la Hoja de información n.º 1: sección "Partiendo de nuestra experiencia" y "Buscamos y exploramos información"		
3.	Desarrollo de la Hoja de actividad n.º 1		
4.	Envío del producto a el/la docente del área		

HOJA DE ACTIVIDAD N.º 1

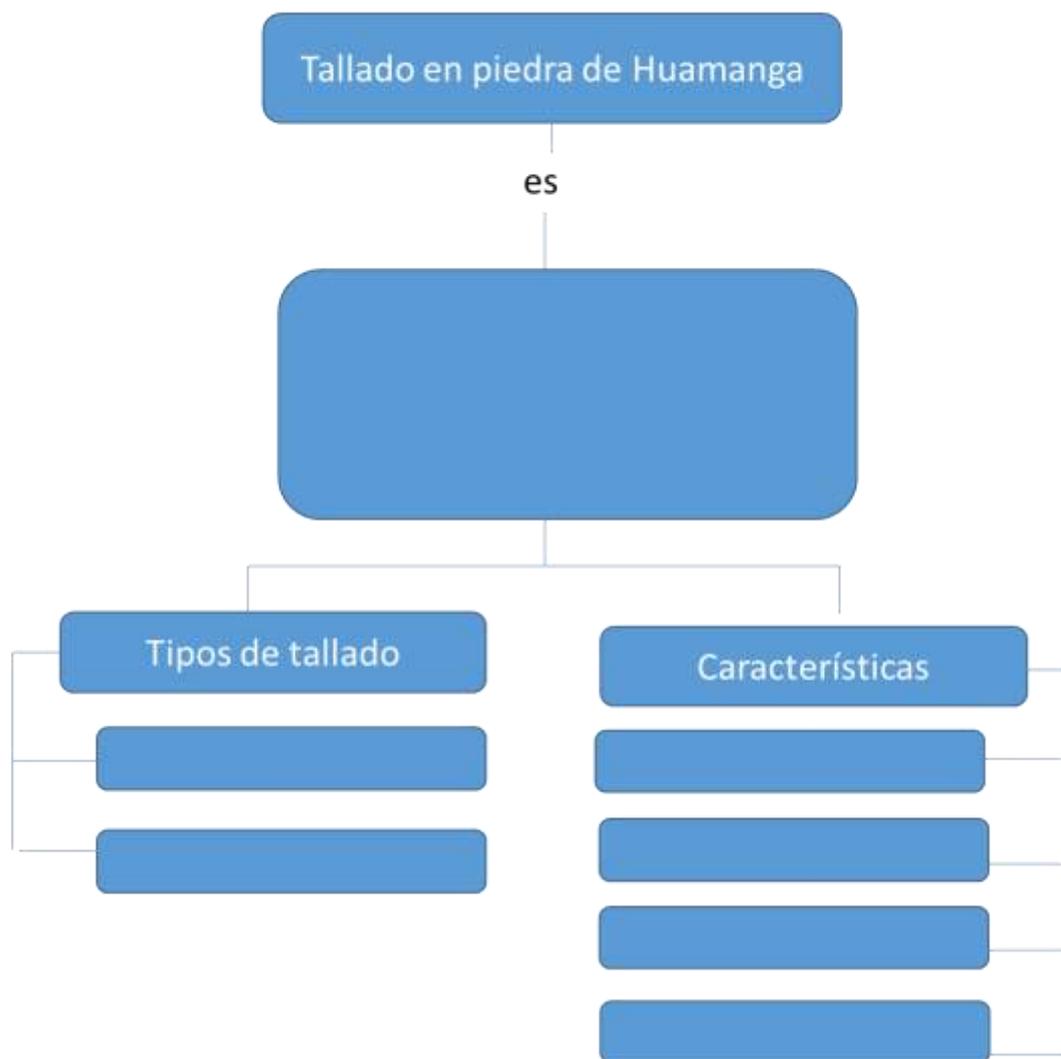


Imagen: Internet

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

ACTIVIDAD N.º 1

Elabora un mapa conceptual en el que se defina qué es el tallado en piedra de Huamanga, sus características y los tipos de tallado que existen.



ACTIVIDAD N.º 2

En el siguiente organizador, señala el tipo de tallado en piedra de Huamanga, describe sus principales características y señala cuatro ejemplos de productos para cada uno de ellos.

TIPOS DE TALLADO EN PIEDRA DE HUAMANGA	CARACTERÍSTICAS	PRINCIPALES TALLADOS

ACTIVIDAD N.º 3

Mencione los principales productos de tallado en piedra que se producen en la localidad en donde vives.

1.
2.
3.
4.
5.
6.
7.
8.
9.
10.

HOJA DE INFORMACIÓN N.º 1



Imagen: iStock

Partiendo de nuestra experiencia

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

ACTIVIDAD N.º 1

Los objetos que te presentamos han sido elaborados en piedra de Huamanga. Observa las figuras y señala a qué tipo de tallado corresponde.



Imagen: Internet

a)



Imagen: Internet

b)



Imagen: Internet

c)



Imagen: Internet

d)



Imagen: Internet

Buscamos y exploramos información

Estimado/a estudiante:

El día de hoy aprenderemos sobre el tallado en piedra de Huamanga. Para ello, lee tratando de encontrar respuesta a las siguientes preguntas:

- ¿Qué es el tallado en piedra de Huamanga?
- ¿Cuáles son los tipos de tallados en piedra de Huamanga?
- ¿Qué características tiene el tallado de piedra de Huamanga en Ayacucho?
- ¿Quiénes son los principales representantes de la artesanía de tallado en piedra de Huamanga?

TALLADO EN PIEDRA DE HUAMANGA

1. Tallado en piedra de Huamanga

La palabra tallado es un derivado de la palabra tallar, la cual proviene de del Latín Vulgar: taleare, que significa cortar, rajar para dar forma o trabajar un material.



Imagen: Internet

El tallado en piedra de Huamanga es una manifestación artística característica de Ayacucho, que consiste en dar forma o figura a la piedra utilizando

herramientas manuales y eléctricas que cortan, desbastan y pulen al material hasta alcanzar la forma o figura imaginada. Mediante el tallado los escultores transmiten vivencias del presente, del pasado y lo que se piensan y visionan del futuro, las costumbres, tradiciones y la cultura de un pueblo.

- 2. Piedra de Huamanga.** La piedra de Huamanga es un tipo de alabastro (sulfato de cal), piedra blanda y traslucida muy parecida al mármol. Existen en colores blanco, negro azabache, plomo y rojizo. Se caracteriza por ser muy maleable; es decir, que se puede cortar y modelar con facilidad debido a que



Imagen: Internet

tiene una dureza que oscila entre 2.2 a 2.7 en la escala de Mohs. Asimismo, debido a su estructura formada por cristales diminutos (granos muy finos) que no se pueden observar a simple vista (criptocristalina), generan una textura decorativa que resalta en los lugares donde se exhibe.

En nuestro país las mejores canteras están muy cercanas a Huamanga, de allí el nombre de Piedra de Huamanga. Estas canteras están ubicadas en los distritos de Pomabamba, Chacolla, Canchacancha y Chuschi, en la provincia de Cangallo y en Pujas de la provincia de Vilcashumán. Esta piedra también tiene la denominación quechua de niño rumi (piedra de niño) en alusión a las esculturas religiosas del niño Jesús que proliferaron en la época virreinal y por su fragilidad. También, es conocida como berenguela y sustituye al mármol occidental.

3. Tipos de tallado en Piedra de Huamanga

3.1. Trabajos artísticos. Son llamados también trabajos escultóricos y se caracterizan por ser piezas únicas que expresan con bastante realismo y detalle costumbres, tradiciones y mitos de los pueblos Ayacuchanos. Abarcan dos líneas de trabajo artístico: el tallado futurista y el tallado clásico.

Este tipo de tallado demanda mayor tiempo de elaboración, y también se requiere más estudio para acercarse a la realidad que se pretende representar. Por lo tanto, el escultor talla con mayor paciencia, precisión y creatividad, enfocándose en el diseño. También, se puede decir que los trabajos artísticos son trabajos de la imaginación del artista, de un dibujo realizado por él mismo o una copia de un trabajo ya existente.



Corrida de toros - Benjamín Pizarro

3.2. Trabajos en artesanía. Son trabajos realizados en serie, utilizando moldes y patrones que permiten reproducir en cantidad piezas del mismo modelo o diseño. La elaboración de este tipo de tallado demanda menor tiempo y detalle. Son trabajos que tienen las mismas medidas, proporción y son elaborados en cantidades o en series sin perder la estética de la piedra. Son trabajos que tienen un contenido de mensaje social, como también personal, en el cual el artesano plasma su idiosincrasia utilizando como material la piedra de Huamanga. Este tipo de tallado se constituye en una actividad económica importante para el sustento de las familias, debido a que sus productos son requeridos por clientes de diversos lugares de Ayacucho y del país.



Imagen: Internet

4. Características de tallado en Piedra de Huamanga

- Son elaborados en la piedra de Huamanga de tipo de alabastro (sulfato de cal).
- Pueden ser tallados clásicos o futuristas. Son clásicos cuando representa la realidad tal cual, y son futuristas cuando presentan aspectos de la realidad estilizados.
- Modela costumbres, vivencias, tradiciones, y mitos de los pueblos Ayacuchanos.
- Modelan temáticas sociales, como la cosecha de trigo, y religiosas, como la vida, pasión y muerte de Jesucristo.
- Son elaborados manualmente utilizando herramientas y máquinas.
- Utilizan diversos tipos de colores de piedra de Huamanga.
- Tiene un acabado natural gracias al pulido de la superficie.

5. Antecedentes históricos

El tallado en piedra se ha realizado desde los tiempos del Antiguo Perú. Por su parte, el tallado en piedra de Huamanga tiene sus inicios con los artistas y artesanos que llegaron de España durante la colonia, quienes empezaron a utilizar las piedras de alabastro (piedra de Huamanga) debido a la escasez del mármol y de la porcelana.

En el siglo XVII y en la primera mitad del XVIII, Ayacucho destacó por sus finos trabajos en el tallado de figuras religiosas, las cuales cumplían un rol evangelizador. Así, tallaron temas alusivos a las vidas de la Virgen María, de Jesús, vírgenes, santos, así como a pasajes del Antiguo Testamento basados en modelos e iconografías europeas de los estilos del renacimiento y barroco. Con estas obras, Huamanga alcanzó el prestigio que lo convertiría en el centro de la actividad artística y artesanal del país.

En la segunda mitad del siglo XVIII, se introdujo en la talla de piedra de Huamanga la temática profana y costumbrista, asociada a las nuevas circunstancias sociales e ideológicas, producto del absolutismo ilustrado y del enciclopedismo francés. A fines del siglo XVIII, aparecen los objetos decorativos, figuras de mujer, camafeos, figuras de animales, grupos galantes al gusto de la época y piezas semejantes a las figurillas biscuit, etc.



Virgen tallada en Piedra
Huamanga Perú Siglo XVIII

Imagen: Internet



Niño Rumi

Imagen: Internet

En el siglo XIX se produce, para algunos investigadores, el período que da auge al arte popular campesino. En el marco de la Independencia proliferaron los motivos de escudos peruanos, el soldado patriota derrotando al león, y alegorías a la patria y a la libertad. Aparecieron también temas populares costumbristas de la sociedad ayacuchana como los músicos tocando instrumentos musicales de la región, pastores, fruteros, floristas, los cajones llamados San Marcos, altares portátiles asociados a la protección del ganado a los nacimientos (Niño Rumi), etc.

En las primeras décadas del siglo XX los artistas indigenistas orientan la producción hacia el nuevo mercado de las ciudades. Los nuevos consumidores fueron los intelectuales, amantes del arte popular, coleccionistas y turistas. Se desarrollaron temas costumbristas y religiosos, y aparecieron algunos artistas innovadores que incluyen temas históricos y regionales que se caracteriza por ser de reducidas dimensiones y sin policromía. Predomina la piedra pulida, sin color, y se hacen objetos, sobre todo, para los turistas: pequeños nacimientos acomodados en una piedra hueca en forma de huevo, figuras de animales, de escenas rurales y diversos objetos utilitarios, etc.

6. Representantes del tallado en piedra de Huamanga en Ayacucho

JUAN LICAS CORONADO

Su destreza en las manos y la belleza de sus obras hicieron que el artesano en tallado de piedras de Huamanga, Juan Licas Coronado, fuera condecorado con el máximo reconocimiento a la artesanía peruana: el premio "Joaquín Lopez Antay". Natural del distrito de Acosvinchos, Juan Licas no oculta la satisfacción que le produce este merecido reconocimiento que lo obtuvo gracias al esfuerzo y paciencia puesta en sus obras.



Imagen: Internet

Dedicado al tallado en piedra de Huamanga desde el año 1970, confiesa que comenzó este arte por necesidad económica pero que conforme pasó el tiempo, fue gustándole cada día más, descubriendo así su oculto don en la escultura.

Las obras de Juan Licas expresan la dulzura y belleza del sentimiento andino y según comenta el artista, la inspiración para realizar sus creaciones la encuentra en la mujer andina, ya que ella es la que más trabaja en el campo, se esfuerza para dar de comer a toda su familia y cuida con amor a sus hijos (Ruraq Maki, 2018).

▪ SAMUEL ALCA PACOTAIPE

Nació en 1918 en la comunidad de Chacolla, Ayacucho.

Es un escultor especialista en piedra de Huamanga. Proviene de un linaje de maestros de quienes aprendió la mística, técnicas y tradiciones para transformar y dar vida a la piedra. En el 2013 la Municipalidad de Huamanga le otorgó el Reconocimiento como Hijo Destacado.

Desciende de un linaje de escultores: su abuelo fue Don Teófilo Allcca Pariona y su padre es Samuel Allcca Huaranca. Ambos le inculcaron desde los 7 años la mística del trabajo, así como las tradiciones y técnicas para tallar la piedra de huamanga (Ruraq Maki, 2018).



Imagen: Internet

▪ **JOSÉ GÁLVEZ QUISPE**

Ayacuchano de nacimiento, aprendió la escultura de su maestro Julio Gálvez Ramos, gran maestro de artesanía peruana.

Se especializó en la temática costumbrista ayacuchana, en la vida cotidiana del campesino (Ruraq Maki, 2018).



Imagen: Internet

▪ **BENJAMÍN PIZARRO LOZANO**

Nacido en el barrio de Belén Ayacucho en 1956. Su maestro fue Don Silvestre Quispe Ochante. Su arte es depositario de las tradiciones religiosas huamanguinas como los nacimientos y las procesiones de semana santa, pero también de las tradiciones de la vida cotidiana campesina (Ruraq Maki, 2018).



Imagen: Internet

7. PRINCIPALES PRODUCTOS

TALLADOS EN PIEDRA DE HUAMANGA EN AYACUCHO

7.1. **Principales piezas artísticas talladas en piedras Huamanga.** En este tipo de piedras, se tallan costumbres y tradiciones de los pueblos ayacuchanos. Entre ellos tenemos:

- Tallado de Yawar fiesta
- Nacimientos artísticos
- La sagrada familia
- Arte popular (vivencias diversas de los pueblos)
- Los jinetes
- Las roba cholos (rapto de mujeres), etc.

Se debe considerar que la temática podría ser común; sin embargo, cada pieza es única y diferente en la forma y en los detalles.

7.2. **Principales piezas artesanales.** Los productos de este tipo de tallado son los de mayor demanda, especialmente por los visitantes o turistas. Generalmente son objetos de ornamentación y son utilitarios, los cuales tienen una función específica para el que hacer del hombre. Entre ellos tenemos:

- Nacimientos
- Porta lapiceros
- Obelisco

- Servilleteros
- Ceniceros
- Iglesia Ayacuchana (catedral)
- Portafotos
- Sembrador (campesino), etc.

Se debe considerar que estos son modelos elaborados en serie y bajo un mismo modelo. Sin embargo, cada cierto tiempo se cambia de prototipo.

8. Bibliografía.

- Ministerio de Cultura (25 de abril de 2019). Resolución viceministerial N° 069-2019. VMPCIC-MC, que declara Patrimonio Cultural de la Nación a los conocimientos, las técnicas y la iconografía asociados al tallado en piedra de Huamanga o escultura de la región Ayacucho, Lima Perú. Publicada en el diario oficial *El Peruano*.
- Ruraq Maki (2018). *La piedra de Huamanga*. <https://ruraqmaqi.wordpress.com/2018/07/09/la-piedra-de-huamanga/>
- Wikipedia (2019). *Piedra de Huamanga*. https://es.wikipedia.org/wiki/Piedra_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: "Tallado en piedra de Huamanga". Además de la presente guía, cuentas con la Hoja de información n.º 2 y la Hoja de actividades n.º 2; asimismo, contarás con el apoyo de el/la docente del área y de tus familiares para desarrollar las actividades.



Imagen: Internet

Propósitos de aprendizaje que alcanzaremos en la semana

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

Producto (evidencia de aprendizaje) que elaboraremos en esta semana

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

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

Las orientaciones específicas para la elaboración de los productos, las encontrarás en la Hoja de actividad n.º 2. Los productos que elaboras debes enviarlos a el/la docente del área, a más tardar al finalizar la semana (viernes); toma una foto al producto y envíala a través del correo electrónico o al WhatsApp de el/la docente.

¿Cómo se realizará la evaluación?

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

Durante el desarrollo de las actividades, el/la docente se comunicará con usted (mediante teléfono o WhatsApp), para acompañarte en el desarrollo de las actividades; además, podrás comunicarle tus avances, realizar preguntas, comunicar las dificultades que tienes y recibir las orientaciones que te ayuden a alcanzar los propósitos de aprendizaje.

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

Actividades que realizaremos para alcanzar los propósitos de aprendizaje

1. **Revisa la Hoja de actividades n.º 2.** En ella, encontrarás las actividades que debes realizar, así como el esquema de los productos. La información que necesitarás para desarrollar las actividades propuestas, la encontrarás en la Hoja de información n.º 2.
2. **Realiza las actividades de la sección "Partiendo de nuestra experiencia" de la Hoja de información n.º 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 tratan 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.** Esta sección te presenta información sobre proyectos de emprendimiento, las etapas que comprende y el plan de trabajo. Te sugerimos que orientes la lectura a identificar la información que requieras para desarrollar las actividades. Puedes utilizar la técnica del subrayado, del sumillado u otra técnica que conozcas.
4. **Realiza las actividades de la Hoja de actividad.** Esta sección te presenta actividades que reflexivamente te permitirán construir aprendizajes sobre que es un proyecto de emprendimiento, las características que tiene, los tipos, las etapas que comprende, y la elaboración del plan de trabajo para desarrollar el proyecto.
5. **Envía y/o guarda las evidencias de tu aprendizaje.** La Hoja de actividad desarrollada es la evidencia de tu aprendizaje. Si tienes los medios tecnológicos necesarios, envíala por correo electrónico o WhatsApp a tu docente. En caso de no tener acceso, archívala en un tu portafolio personal (fólder) y preséntala cuando inicien las sesiones presenciales o cuando lo indique el/la docente.

Programa el momento de la semana en el 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 las experiencias que tienen, realiza las siguientes actividades.

ACTIVIDAD N.º 1

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

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

ACTIVIDAD N.º 2

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

1. El proyecto de emprendimiento debe corresponder a la especialidad técnica que estas desarrollando (Tallado en piedra de Huamanga).
2. El proyecto se realizará en un espacio que esté ubicado en tu domicilio.
3. Por ser un proyecto de artesanía, se considerará las siguientes etapas del proyecto:

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



PLAN DE TRABAJO PARA REALIZAR PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO

1. Información general

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

2. Equipo de trabajo del proyecto

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

3. Objetivos del proyecto

.....

.....

.....

.....

.....

.....

4. Etapas y productos (entregables) del proyecto

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

HOJA DE INFORMACIÓN N.º 2



Imagen: iStock

Partiendo de nuestra experiencia

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

ACTIVIDAD N.º 1

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

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



ACTIVIDAD N.º 2

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

.....

.....

.....

.....

ACTIVIDAD N.º 3

En la comunidad donde vives, en los años anteriores, probablemente se desarrolló 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 tu institución educativa, quien muy amablemente te comunica que no hay inconveniente, pero que debes presentar un plan de trabajo. Describe brevemente qué debe contener dicho 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 un proyecto de emprendimiento económico y uno 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) interrelacionadas entre sí, que permiten una intervención intencional y planificada para diseñar y gestionar la producción de bienes o servicios que satisfagan necesidades o resuelvan problemas de un sector de la sociedad.

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



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 implementarse.

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. Los productos de este tipo de proyectos compiten en el mercado con productos similares elaborados por otras empresas o emprendedores.

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.



Proyecto: taller y estand de ventas de tallado en piedra Huamanga

Imagen: Internet

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, y madres adolescentes) y que generalmente no poseen recursos para solventarlas autónomamente. Asimismo, buscan mejorar la conservación y cuidado del medio ambiente, 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 la sociedad en su conjunto.

Los proyectos sociales se caracterizan por:



Imagen: Internet

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

Ejemplo de proyectos sociales:

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

4.2. Emprendimientos familiares

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

Las familias no solo tienen lazos de consanguinidad y amistad, sino que también se organizan para desarrollar proyectos que les permitan obtener recursos para conseguir sus medios para su desarrollo y mejorar sus condiciones de vida. En el mundo, muchas familias, a partir de sus emprendimientos, se han constituido en empresas. Según las estimaciones, entre 65 % y 80 % de las empresas de todo el mundo son propiedad de una o varias familias o están dirigidas por ellas (Gersick, Davis, McCollon y Lansberg, 1997). En Estados Unidos, 96 % de las empresas son familiares; en España, 71 %; en Italia, 99 %; y en Colombia, oscilan entre 70 % y 75 % entre pequeñas, medianas, grandes empresas (Gaitán y Castro, 2005). Cuando las empresas son familiares sus miembros duplican sus esfuerzos para alcanzar sus objetivos.

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



Imagen: Internet

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

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, se encuentran 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 huancavelicanos Flores.



Imagen: Internet

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 de tallado de piedra de Huamanga que estamos desarrollando en el área de Educación para el Trabajo.

Ejemplo:

Lavarse las manos se ha constituido en tarea muy importante para higiene personal y para conservar la salud



Las personas con frecuencia se lavan las manos utilizando jabón para evitar contagiarse de las enfermedades causadas por los virus o bacterias que se adhieren a la manos



El jabón por ser una sustancia resbaladiza con frecuencia cae al piso deteriorándose, al disolverse al entrar en contacto con el agua permanentemente ensucia la superficie del lavadero

Esta etapa comprende las siguientes actividades: definir los clientes a atender, identificar las necesidades o problemas que pueden ser solucionados 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 cliente; cómo lo está solucionando y cómo lo solucionan

otros), delimitar y definir la necesidad a la que se propondrá una solución (reto o desafío del emprendimiento).

5.2. Diseño o selección del producto solución. En esta etapa se diseña o selecciona un producto que solucione la necesidad o problema identificado. En las especialidades técnicas que producen bienes manufacturados o servicios, se diseña el producto solución. Por ejemplo: por la crisis sanitaria que estamos viviendo a nivel mundial, la mayor parte de la población tiene la necesidad de lavarse las manos constantemente con jabón y agua para evitar contagiarse de COVID-19. El jabón de tocador que utilizamos, por ser resbaladizo, frecuentemente se cae del lavadero y se deteriora. Asimismo, al estar en contacto frecuente con el agua, se disuelve, ensuciando los lugares donde se coloca, lo cual genera una imagen de suciedad e incomodidad. En este escenario las personas requieren de un utilitario donde colocar el jabón después de lavarse las manos. Para esta necesidad, probablemente, el producto solución podría ser una jabonera elaborada en piedra de Huamanga.

NECESIDAD DE LAS PERSONAS DURANTE EL LAVADO DE MANO



Imagen: Internet

El jabón por ser una sustancia resbaladiza con frecuencia cae al piso deteriorándose, al disolverse al entrar en contacto con el agua permanentemente ensucia la superficie del lavadero

PRODUCTO SOLUCIÓN: JABONERA TALLADA EN PIEDRA DE HUAMANGA



Imagen: Internet

La jabonera es un utilitario sobre el cual se coloca el jabón, tiene una superficie convexa que evita que se caiga el jabón y ensucie al lavadero. Esta elaborada de piedra huamanga de superficie pulida la cual no absorbe el agua, facilita su limpieza y aporta con la decoración del baño

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, definir sus funciones, las características, elementos o partes que tendrá, etc., para satisfacer la necesidad. La segunda actividad consiste en dibujar (bocetos, croquis, planos, diagramas, etc.) o describir por escrito las características técnicas que tendrá el producto ideado como solución.

5.3. Elaboración de los prototipos. En esta etapa, la solución definida mediante dibujos y/o descripciones técnicas, se

concretiza en una representación real o muy próxima a la realidad del bien o servicio que se pretende ofrecer como solución. Si el producto solución es un bien manufacturado, los prototipos



Imagen: Internet

pueden ser maquetas, dibujos en 3D elaborados con instrumentos manuales o digitales, o presentaciones en realidad aumentada o realidad virtual, etc. Si el producto solución es un servicio, pueden ser juego de roles, guiones gráficos, historietas, representaciones digitales animadas que permitan vivenciar u observar el proceso del servicio que se ofertará, etc.

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

5.5. Elaboración del plan acción. En esta etapa se realiza la planificación de la producción (fabricación o cultivo/crianza del bien) o la prestación del servicio del prototipo validado y reajustado. Asimismo, 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 el presupuesto y organizar el taller o campo de cultivo para la producción.



Imagen: Internet

5.6. Desarrollo del producto solución. En esta etapa se construye o elabora el bien o se presta el servicio de acuerdo al plan de acción y al diseño validado del producto en las etapas anteriores. Esta etapa comprende un conjunto de procesos y operaciones técnicas específicas de cada especialidad técnica. Por ejemplo, Para producir tablas pintadas (especialidad técnica de tallado en piedra de Huamanga) los procesos técnicos básicos serían:



Imagen: Internet

selección de la piedra, primer corte, tallado preliminar, tallado final, pulido y aplicación de barniz.

5.7. Evaluación del proyecto. En esta etapa se realiza la evaluación de los procesos, resultados e impactos económicos y sociales del proyecto de emprendimiento. Comprende actividades de seguimiento y control de las etapas y actividades del proyecto, con la finalidad de identificar las dificultades, desviaciones, y errores que se

producen durante la ejecución, con la finalidad de realizar los correctivos necesarios para producir los productos en la calidad y cantidad esperada.

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

6.1. ¿Qué es un plan de trabajo?

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

El plan de trabajo se realiza al iniciar el proyecto y constituye la ruta que debe seguir la persona o los integrantes de un equipo para diseñar, implementar y evaluar el proyecto de emprendimiento en el marco del desarrollo de los propósitos de aprendizaje del área de Educación para el Trabajo. Además de establecer y secuenciar las etapas que comprende el proyecto, establece también los productos o resultados que se elaborarán y entregarán 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, que en cierta forma automatiza el proceso, o simplemente constituye en un documento de carácter administrativo (para presentar al profesor).

Sin embargo, un plan de trabajo es importante y efectivo porque te señala con claridad a dónde se quiere llegar y cuál es la ruta que se tiene que seguir. Conocer la ruta permite canalizar los esfuerzos, dirigir las acciones, evaluar y tomar decisiones para alcanzar los resultados previstos para cada etapa del proyecto de emprendimiento. Cuando no se tiene claridad del destino y la ruta a seguir, no se avanza, sólo se navega en círculo. Por más esfuerzos que realices, 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, y pérdida de tiempo y de la inversión. Lo más recomendable es ser constantes y desarrollar poco a poco el plan de trabajo, tratando de organizar tu tiempo y horario, teniendo la firme convicción de llevar a cabo todas las actividades que fueron planeadas para cumplir con las metas en el tiempo establecido.

6.3. Elementos del plan de trabajo

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

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

Por ejemplo:

I. INFORMACIÓN GENERAL DEL PROYECTO

1.1. Institución educativa	: Carlos Ismael Noriega Jiménez
1.2. Grado y sección	: 3.º "Única"
1.3. Especialidad técnica	: Tallado en piedra de Huamanga
1.4. Módulo formativo	: Tallado de piezas de artesanía en piedra de Huamanga

- **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 con la participación de todos integrantes y por consenso. Para la elección se sugiere considerar que el nombre debe:

- Motivar e inspirar a los miembros del equipo.
- Crear espíritu de equipo y de unidad.
- Generar personalidad e identidad única al equipo
- **Integrantes del equipo.** Comprende de lista con los nombres de los integrantes que conforman el equipo de trabajo, indicando quien será el coordinador de equipo

Ejemplo:

II. EQUIPO DE TRABAJO DEL PROYECTO

2.1. Nombre el equipo	: Sumaq Ruway de CINJ
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 de tallado en piedra de Huamanga*
- 3.2. *Solucionar un problema o necesidad de un grupo de usuarios mediante un proyecto de emprendimiento desarrollado en la especialidad técnica de tallado en piedra de Huamanga*

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

Ejemplo:

	Etapas del proyecto	Productos (entregables)	Cronograma															
			Agosto			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 Y 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 ARTESANÍA EN PIEDRA DE HUAMANGA

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 novena semana de desarrollo del módulo formativo: "Tallado en piedra de Huamanga". 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

- Diferenciar los tipos de necesidades que tienen las personas.
- Aplicamos técnicas para identificar necesidades sobre el uso de producto de artesanía de tallado en piedra de Huamanga.

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 de macro filtro para focalizar y definir necesidades.

Las orientaciones específicas para la elaboración de los productos, las encontrarás en la Hoja de actividad n.º 3. Los productos que elaboras debes enviarlos a el/la docente del área, a más tardar al finalizar la semana (viernes); toma una foto al producto y envíala a través del correo electrónico o al WhatsApp de el/la docente.

¿Cómo se realizará la evaluación?

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

Durante el desarrollo de las actividades, el/la docente se comunicará con usted (mediante teléfono o WhatsApp), para acompañarte en el desarrollo de las actividades; además, podrás comunicarle tus avances, realizar preguntas, comunicar las dificultades que tienes y recibir las orientaciones que te ayuden a alcanzar los propósitos de aprendizaje.

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



Oficina de Lima
Representación en Perú



Horizontes
Programa de Secundaria Rural

tarea

Actividades que realizaremos para alcanzar los propósitos de aprendizaje

1. **Revisa la Hoja de 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 las técnicas para identificar necesidades del cliente. Para ello, te sugerimos lo siguiente:
 - Lee de qué tratan las actividades que te proponemos realizar en esta sección.
 - Dialoga con 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.** Esta sección te presenta información sobre los tipos de necesidades, los procesos y técnicas para identificar necesidades. Te sugerimos que orientes la lectura a identificar la información que requieras para desarrollar las actividades. Puedes utilizar la técnica del subrayo, del sumillado u otra técnica que conozcas.
4. **Realiza las actividades de la Hoja de actividad.** Esta sección te presenta actividades que reflexivamente te permitirán construir aprendizajes sobre qué es una necesidad, los tipos de necesidades que existen y la aplicación de técnicas para identificar necesidades.
5. **Envía y/o guarda las evidencias de tu aprendizaje.** La Hoja de actividades desarrollada es la evidencia de tu aprendizaje. Si tienes los medios tecnológicos necesarios, envíalo por correo electrónico o WhatsApp a tu docente; en caso de no tenerlos, archívalo en tu portafolio personal (fólder) y lo presentarás cuando inicien las sesiones presenciales o te indique el/la docente.

Programa el momento de la semana en el 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 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 para 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 - esp53219460</p> <p>Imagen: CanStockPhoto</p>	Dimensión funcional
	Dimensión emocional
	Dimensión social

ACTIVIDAD N.º 3

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

PROCESOS	1	2	3	4
DESCRIPCIÓN	<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, sigue las siguientes indicaciones:

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

Contexto	Actividades	Resultados o efectos	Necesidad o problema



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

TECNICA DE MACROFILTRO												
Necesidades o problemas Preguntas orientadoras												
	Si	No										
¿La necesidad o problema identificado afecta a un segmento de la población?												
¿La población afectada está dispuesta a otorgar una retribución por la satisfacción de la necesidad o la solución del problema?												
¿La empresa/familia cuenta con recursos 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 -/+												

Fuente: Design Thinking para Educadores

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

ACTIVIDAD N.º 2

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

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



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

ACTIVIDAD N.º 3

Menciona dos necesidades que tienes en tu casa producto 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 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 necesita de algo para poder sobrevivir o sentirse bien física y emocionalmente.

Ejemplo:

<p>Mis aretes, pulseras se están malogrando, se pueden extravíar ¿Dónde lo guardo?</p> <p>Imagen: Internet</p>	<p>Mi sala parece esta vacía sin vida le falta adornos</p> <p>Imagen: Internet</p>	<p>Las fotos de nuestro seres queridos y de hermosos recuerdos se esta malogrando</p> <p>Imagen: Internet</p>
<p><i>Necesidad 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 donde guardarlos y protegerlos.</i></p>	<p><i>La sensación de espacio vacío lo impulsa ornamentar los lugares donde vive.</i></p>	<p><i>La necesidad de proteger recuerdos significativos impulsa a buscar objetos o medios que los cuiden y protejan.</i></p>

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

En este sentido, cuando surge un sentimiento de carencia, los seres humanos para sobrevivir y/o generar bienestar, comodidad y placer, buscan satisfacer sus necesidades. Para ello, adquieren o elaboran productos (bienes y servicios) que le permitan 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.



Imagen: Internet

Imagen: Internet

Imagen: CanStockPhoto

Imagen: 123RF

- **Factores étnicos.** Independientemente de la raza, 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 de la clase social o condición económica que tengan.

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. Así, 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 satisfacerlas son diversas. Por ejemplo, ante la necesidad de alimentos habrá quienes busquen una hamburguesa para saciar su hambre, otros buscarán una comida vegetariana, otros frutas o comidas saludables, etc.

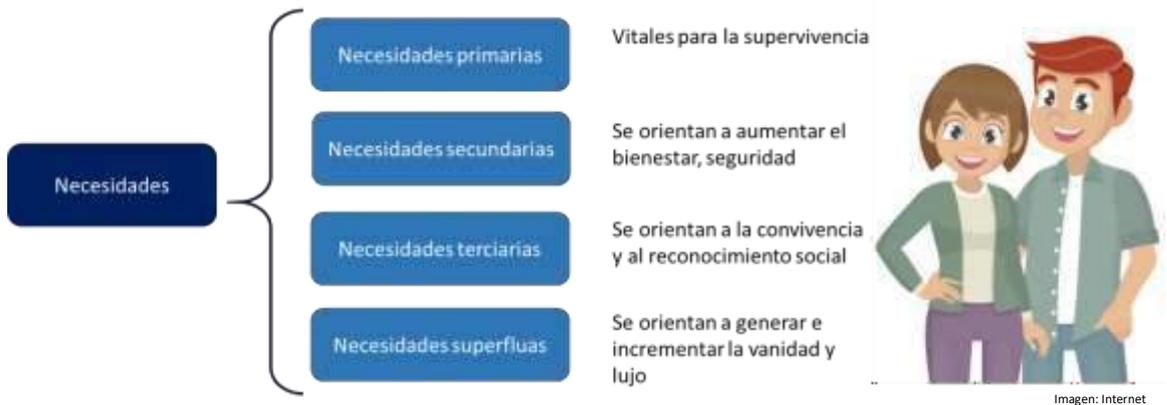


Imagen: Internet

En la elección de un satisfactor (bien o servicio que satisface la necesidad) específico esta diferencia. En ella influyen las características personales, culturales (del grupo social al que pertenece), 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 se busca productos o servicios en función de la propia capacidad adquisitiva (situación económica).

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

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



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



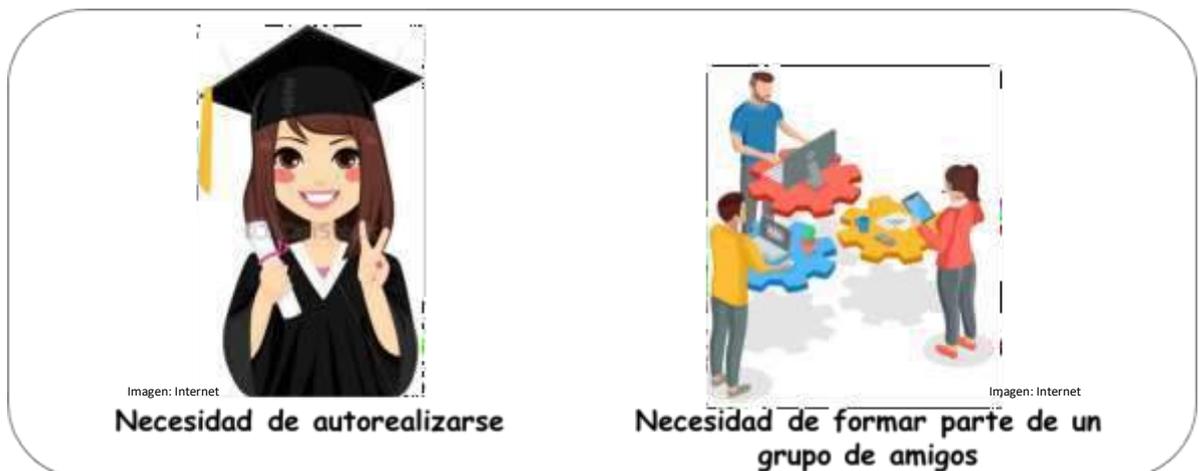
Necesidades Secundarias. Son aquellas necesidades cuya satisfacción se orientan a aumentar el bienestar, seguridad y mejorar la calidad de vida de la persona. Suelen tener un componente cultural y social, por lo que varían de una persona a otra y de una época a otra. En ellas influyen la situación económica,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

le generen comodidad, bienestar, seguridad y un futuro predecible sin 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 orienta a la convivencia y al reconocimiento social. Entre ellos tenemos:

- La necesidad de formar parte de un grupo de amigos y de conocer a gente afín con quien poder compartir aficiones y momentos de ocio.
- La necesidad de autorrealizarse y generar una imagen y reconocimiento social.
- La necesidad de participar en actividades solidarias, humanitarias o de 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 se pertenece. 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.).



Imagen: Gettyimages

Necesidad de vanidad por un auto de lujo



Imagen: Internet

Necesidad de vanidad por alhajas

5. La pirámide de necesidades de Abraham Maslow

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



Imagen: Internet

- **Necesidades fisiológicas.** El primer nivel comprende las necesidades básicas que los seres humanos requieren para vivir: comida, ropa, aire, agua, sueño, refugio, etc. No satisfacerlas puede causar la muerte. Por lo tanto, los seres humanos necesitan satisfacerlas siempre.

Entre estas necesidades tenemos:

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

- **Necesidad de evacuación.** Es la necesidad la eliminación de desechos de nutrición y de toxinas de nuestro cuerpo.
 - **Necesidad de temperatura adecuada.** Es la necesidad de abrigo o ventilación.
 - **Necesidad de descanso.** Es la necesidad del organismo de recuperar las energías gastadas tanto física como mentales.
- **Necesidades de seguridad.** 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 amados a cambio, necesitan sentir que los demás le valoran, y necesitan afecto. También tienen la necesidad de pertenecer a grupos sociales e identificarse con una cultura. En este sentido buscan relacionarse, interactuar y ser aceptados por la gente que nos rodea: la familia, los amigos, la pareja y las organizaciones.
 - **Necesidades de reconocimiento o estima.** El cuarto nivel, comprende la necesidad de respeto, autorrespeto y reconocimiento. La satisfacción de estas necesidades lleva al individuo a sentirse apreciado, tener prestigio, destacar dentro de su grupo social y conduce a sentimientos de autoconfianza, valoración, autorrespeto y utilidad. En este sentido las personas buscan ganar respeto, fama, honor y prestigio, lo que les exige también el respeto hacia sí mismos.
 - **Necesidades de autorrealización.** El quinto nivel está relacionado 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. Dichode otra manera, sienten la necesidad de autorrealizarse, de actualizar sus potencialidades y de sacar a relucir su talento y la plenitud de su naturaleza. Su satisfacción lleva alcanzar el desarrollo de sus potencialidades, trascender, dejar huella, dará sentido a su vida y ser felices.
6. **Procesos para identificar necesidades**
- La identificación de necesidades y problemas es un proceso que consiste en detectar, investigar y definir las necesidades o problemas que tiene un segmento de clientes, los cuales se pueden solucionar mediante un producto (bienes o servicios) producido por una determinada organización o empresa, en este caso, desde la especialidad técnica que estamos aprendiendo. Este proceso se realiza mediante la observación del contexto en el que viven y las actividades o tareas diarias que realizan las personas.

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



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

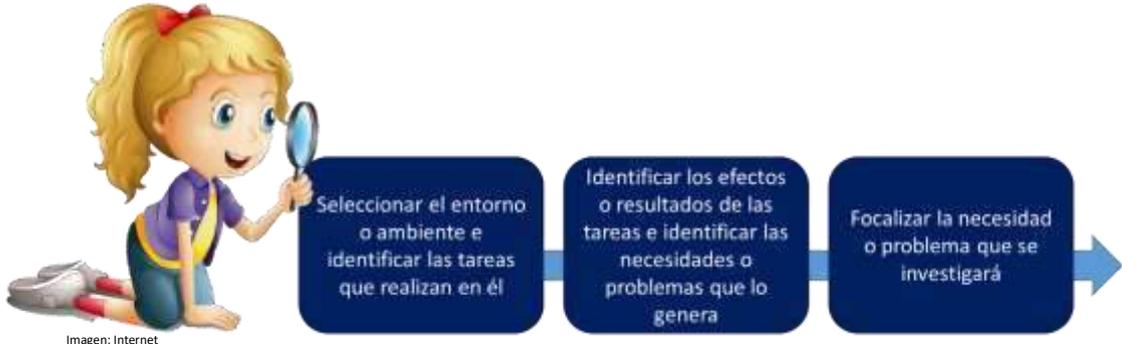
Este proceso se realiza mediante:

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

7. Detección de la necesidad o problema

Este proceso consiste en percibir, notar o localizar (darse cuenta) en el contexto o ambiente donde viven las personas, en las actividades que realiza 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, necesidades y problemas que se pueden solucionar mediante un producto (bien o servicio) que produce o podría diseñar y producir una empresa, o mediante un proyecto de emprendimiento.

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



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

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

Ejemplo n.º 1

Contexto	Actividades/Tareas
<p>La población viene siendo afectada por la pandemia del COVID-19, generando miles de casos positivos y fallecimientos. Hasta antes del 2021, este virus no tenía una vacuna preventiva que ayude a nuestro sistema inmunológico a combatirla. La única defensa que tiene nuestro organismo es a través del sistema inmunológico. Cómo este responda a la infección dependerá si es que la persona tiene síntomas leves, severos, graves, llevando incluso a la muerte. La población evita contagiarse con el virus lavándose las manos, cubriéndose la boca, nariz y ojos, y manteniendo la distancia social.</p>	<p>Las personas y familias están preocupadas por evitar infectarse o curarse si sienten los síntomas de la enfermedad. Por lo que realizan algunas actividades:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Protegen los lugares por donde ingresa el virus al cuerpo. - Se lavan permanentemente las manos con agua y jabón. - 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. - Comunican a sus familiares y amigos, por las redes sociales, información gráfica y videos sobre el COVID-19. - Buscan comunicar a las generaciones futuras y a la comunidad en general las dificultades y soluciones que le dieron a lo problemática del COVID-19 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), y a partir de ellos se perciben o infieren las carencias que tienen o los problemas que enfrentan. Para realizar este proceso se aplican diversas técnicas e instrumentos. En esta oportunidad emplearemos la matriz de observación de contextos y actividades para detectar necesidades o problemas.

En este instrumento se registran las actividades y resultados que tienen las personas en los contextos donde interactúan y, en algunos casos, en los resultados se evidencia directamente la necesidad o problema, pero en otros casos se deben 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. Hasta antes del 2021, este virus no tenía una vacuna preventiva que ayude a nuestro sistema inmunológico a combatirla. La única defensa que tiene nuestro organismo es a través del sistema inmunológico. Cómo este responda a la infección dependerá si es que la persona tiene síntomas leves, severos, graves, llevando incluso a 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, tienen alto costo y son descartables.</p>	<p>Requieren proteger con seguridad la boca, nariz y ojos para evitar contagiarse con COVID-19.</p>
	<p>Se lavan permanentemente las manos con agua y jabón.</p>	<p>Los lavaderos y los jabones son usados con mayor frecuencia. Por las características que tiene, el jabón se cae al piso deteriorándose frecuentemente. Asimismo, el jabón al estar en contacto permanente con el agua se disuelve, ensuciando la superficie del lavadero.</p>	<p>Requieren de un utilitario sobre el cual colocar el jabón, que evite su caída para no ensuciar la superficie del lavadero.</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 los 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. Requieren información sobre los valores nutricionales de los principales alimentos que consumen cotidianamente.</p>

	Desinfectan los alimentos, objetos y a las mismas personas que ingresan a su domicilio.	Sus manos y sistema respiratorio sufren afecciones por exposición permanente al cloro.	Requieren realizar la limpieza de los alimentos sin exponerse a los efectos secundarios de los desinfectantes.
	Buscan comunicar a las generaciones futuras y a la comunidad en general las dificultades y soluciones ante la problemática de la COVID-19.	Las personas adquieren o reciben productos con imágenes de la pandemia que no registran lo que realmente sucede en la realidad.	Requieren registrar y comunicar las formas en que se enfrentó la pandemia en la zonas rurales y urbanas utilizando diversos medios.

- c) **Focalizar y definir la necesidad o problema que se investigará.** En cada entorno donde interactúan las personas se realizan múltiples actividades y, por lo tanto, se presentan múltiples necesidades y problemas. No será posible solucionar todas las necesidades y problemas del 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 (estas 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 esté dispuesta otorgar una retribución por la satisfacción de la necesidad o la solución del problema?
- ¿La empresa cuente con recursos y conocimientos para diseñar y elaborar el producto solución?
- ¿El entorno presenta las condiciones y los recursos necesarios para elaboración y comercialización del producto solución?

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

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

TECNICA DE MACROFILTRO														
Preguntas orientadoras	Necesidades o problemas		Proteger la boca, nariz y ojos para evitar contagiarse con el COVID-19.		Evitar que el jabón caiga al piso y que no ensucie la superficie del lavadero.		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 yurbanas.	
	Sí	No	Sí	No	Sí	No	Sí	No	Sí	No	Sí	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 para elaborar el producto solución?		X	X			X		X		X		X		X
¿La empresa cuenta con los conocimientos para elaborar el producto?		X	X			X		X		X		X		X
¿El entorno presenta las condiciones y los recursos necesarios para elaboración y comercialización del producto solución?	X		X		X		X		X		X		X	
Totales	3	2	5	0	3	2	2	3	2	3	2	3	2	3
Diferencia -/+	1		5		1		-1		-1		-1			

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

NECESIDAD O PROBLEMA FOCALIZADO	Requieren de un utilitario sobre el cual colocar el jabón, que evite su caída y que no ensucie la superficie del lavadero.
---------------------------------	--

CUARTA SEMANA

laborar el perf

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

GUÍA METODOLÓGICA N.º 4

¡Hola, bienvenidos!

Estimado/a estudiante, la presente "Guía metodológica" te brindará orientaciones y una secuencia de acciones que debes realizar para desarrollar las actividades de aprendizaje programadas para la cuarta semana de desarrollo del módulo formativo: "Tallado en piedra de Huamanga". 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.
- Investigar la necesidad o problema focalizado a solucionar mediante el proyecto.

Producto (evidencia de aprendizaje) que elaboraremos en esta semana

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

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

Las orientaciones específicas para la elaboración de los productos, las encontrarás en la Hoja de actividad n.º 4. Los productos que elaboras debes enviarlos a el/la docente del área, a más tardar al finalizar la semana (viernes); toma una foto al producto y envíala a través del correo electrónico o al WhatsApp de el/la docente.

¿Cómo se realizará la evaluación?

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

Durante el desarrollo de las actividades, el/la docente se comunicará con usted (mediante teléfono o WhatsApp), para acompañarte en el desarrollo de las actividades; además, podrás comunicarle tus avances, realizar preguntas, comunicar las dificultades que tienes y recibir las orientaciones que te ayuden a alcanzar los propósitos de aprendizaje.

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



Oficina de Lima
Representación en Perú



Horizontes
Programa de Secundaria Rural

tarea

Actividades que realizaremos para alcanzar los propósitos de aprendizaje

1. **Revisa la Hoja de actividades n.º 4.** En ella, encontrarás las actividades que debes realizar, así como el esquema de los productos. La información que necesitarás para desarrollar las actividades propuestas, la encontrarás en la Hoja de información n.º 4.
2. **Realiza las actividades de la sección "Partiendo de nuestra experiencia" de la Hoja de información n.º 9.** Estas actividades tienen por finalidad reconocer cuánto conoces y cuánto conocen tus familiares sobre las técnicas para identificar necesidades. Para ello, te sugerimos lo siguiente:
 - Lee de qué tratan las actividades que te proponemos realizar en esta sección.
 - Dialoga con 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.** Esta sección te presenta información sobre los tipos de necesidades, y los procesos y técnica para identificar necesidades. Te sugerimos que orientes la lectura a identificar la información que requieras para desarrollar las actividades, puedes utilizar la técnica del subrayo, del sumillado u otra técnica que conozcas.
4. **Realiza las actividades de la Hoja de actividad.** Esta sección te presenta actividades que, reflexivamente, te permitirán construir aprendizajes sobre que es una necesidad, los tipos de necesidad que existen y la aplicación de técnicas para identificar necesidades.
5. **Envía y/o guarda las evidencias de tu aprendizaje.** La Hoja de actividades desarrollada es la evidencia de tu aprendizaje. Si tienes los medios tecnológicos necesarios, envíalo por correo electrónico o WhatsApp a tu docente; en caso de no tenerlos, archívalo en tu portafolio personal (fólder) y lo presentarás cuando inicien las sesiones presenciales o te indique el/la docente.

Programa el momento de la semana en el 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 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, sigue las siguientes indicaciones:

1. Formula las preguntas para realizar una entrevista individual estructurada. 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. Realiza la entrevista. Selecciona a cuatro personas de tu entorno familiar que podrían ser tus clientes ideales (dos varones y dos mujeres) y aplica la entrevista.

	Nombres de los clientes ideales
Clientes ideales	

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

FICHA SÍNTESIS DE LA INFORMACIÓN RECOGIDA PARA ELABORAR PERFIL DEL COMPRADOR

Datos demográficos:

-
-
-
-
-

Datos geográficos:

-
-
-
-
-

Datos psicográficos:

-
-
-
-

Datos de comportamiento:

-
-
-

ACTIVIDAD N.º 2

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

MAPA DE LA EMPATÍA

¿Qué piensa y siente?

¿Cuáles son sus necesidades?
.....
¿Qué preocupaciones tiene?
.....
¿Qué expectativas tiene?
.....
¿Qué lo mueve?
.....

¿Qué escucha?

¿Qué dice su entorno?
.....
.....
¿Qué dicen sus amigos / familiares?
.....
.....
¿A qué medios le presta atención?
.....
.....
¿Cómo se comunica con su entorno?
.....
.....

¿Qué ve?

¿Cómo es su entorno?
.....
.....
¿Cómo son sus amigos?
.....
.....
¿Cuál es la oferta que le ofrece el mercado?
.....
.....

¿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 Educadores

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 y obsérvalo utilizando la siguiente ficha:

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 brinda?		
¿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 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.

	<p>¿Qué profesión tiene?</p> <p>¿Dónde trabaja?</p> <p>¿Qué actividades realiza?</p>
--	--

Imagen: iStock

Actividad N° 2

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

1.
.....

2.
3.
4.
5.

ACTIVIDAD N.º 3

La figura que te presentamos es un producto que produce una empresa de artesanía de tallado en piedra de Huamanga. Señala qué aspectos y características tiene el producto que observas.



Imagen: iStock

Aspectos observados:



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.

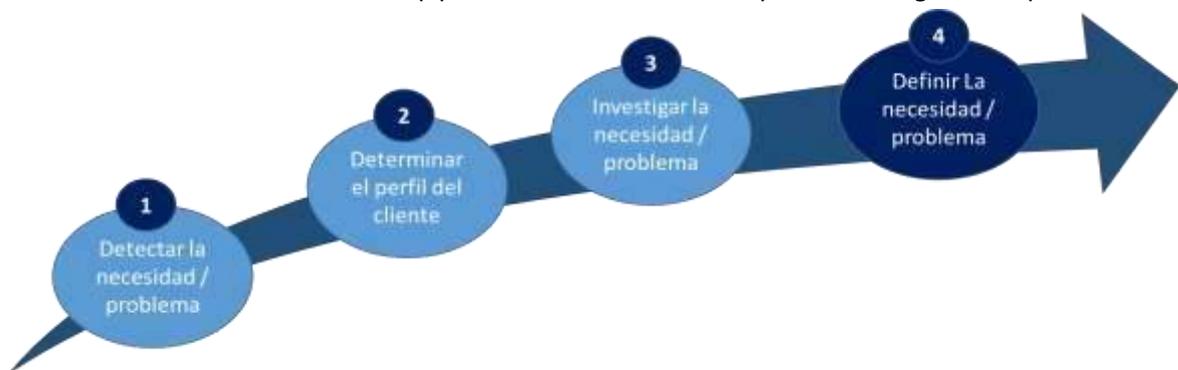
- ¿Qué son los procesos para identificar las necesidades?
- ¿Qué técnicas e instrumentos se utilizan para elaborar el perfil del cliente?
- ¿Qué técnicas e instrumentos se utilizan para investigar la necesidad o problema?

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, los cuales se pueden solucionar mediante un producto (bienes o servicios) producido por una determinada organización o empresa, en este caso desde la especialidad técnica que estamos aprendiendo. Este proceso se realiza mediante la observación del contexto en el que viven y las actividades o tareas diarias que realizan las personas.

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



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

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

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

2. Determinar el perfil del cliente

2.1. ¿Qué entendemos por perfil del cliente?

El perfil del cliente describe las características comunes y semejantes que posee 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.



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

El perfil del cliente es una herramienta que permite:

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

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

2.2. Procesos para elaborar el perfil del cliente

2.2.1. Determinar el segmento de clientes que se focalizará

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

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

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

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

Ejemplo: Selección de criterios para segmentar el grupo de clientes que tiene la necesidad de evitar que en el baño, durante el lavado de manos, el jabón se deteriore o caiga frecuentemente.

MAPA SEMANTICO PARA SELECCIONAR CRITERIOS Y VARIABLES



Fuentes: Design Thinking para Educadores

2.2.2. Elaborar los instrumentos

Este proceso comprende las siguientes actividades:

- 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 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 u opinión. Las entrevistas para recoger información para elaborar el perfil del cliente pueden ser:

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

Ejemplo: de selección técnica

Técnica	Entrevista
Tipo de entrevista	Entrevista individual estructurada

b) Formular las preguntas para entrevista estructurada

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

Necesidad: Evitar que en el baño el jabón se caiga al piso frecuentemente y ensucie la superficie del lavadero.		
Criterio	variable	Pregunta
Demográfico	Edad	¿Qué edad tiene?
	Sexo	¿Es hombre o mujer?
	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 vive?
	Ciudad	¿En qué ciudad vives?
	Costumbres y particularidades culturales	¿Qué costumbres de pueblo te son más significativas? ¿En la región de la cual procedes que cultura es la más representativa y con la que te sientes identificado?
Aficiones que tiene Psicográficos	Gustos	¿En los artículos decorativos y utilitarios que adquieres de que material prefieres? ¿Prefieres los objetos o utilitarios con ornamentación recargada o sencilla?
	Aficiones	¿Qué aficiones tienes?
	Actividades que realiza	¿En el aspecto laboral que actividades realizas? ¿En tu hogar que actividades te gusta realizar?
De comportamiento	Cómo y cuándo utiliza artículos decorativos y utilitarios de tallados en piedra de Huamanga (de artesanía)	¿Qué artículos decorativos o utilitarios de tallado en piedra de Huamanga utilizas en tu hogar u oficina? ¿Para qué requieres un utilitario en tu hogar u oficina?
	Frecuencia de consumo de los producto o servicio	¿Con que frecuencia un artículo decorativo u utilitario para tu hogar u oficina??

2.2.3. Aplicar los instrumentos para recoger la información

La entrevista se realiza de tres maneras, que son las siguientes:

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

Pautas para realizar la entrevista

- Selecciona la forma en que realizarás la entrevista. Ejemplo:

Forma en que se realizará la entrevista

Entrevista por teléfono (se opta por esta forma debido a que nos encontramos en emergencia sanitaria y están prohibidas las reuniones).

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

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

- Comenzar la entrevista sobre un tema improvisado y ameno para generar una 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.
- Concluir la entrevista con cordialidad y agradeciendo por la gentileza y por la información proporcionada.

2.2.4. Describir el perfil del cliente

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

- a) **Organizar y sintetizar la información recogida en la entrevista a los 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 siguiente pregunta: ¿qué edad tiene?

	Pregunta	Respuesta
Entrevistado n.º 1	¿Qué edad tiene?	30 años
Entrevistado n.º 2	¿Qué edad tiene?	25 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. Las respuestas se sintetizan utilizando un rango formado por la menor y mayor edad.

Edad: de 25 a 50 años

Información recogida en la entrevista en relación a la siguiente pregunta: ¿qué costumbres de tu pueblo te son más significativas?

	Pregunta	Respuesta
Entrevistado n.º 1	¿Qué costumbres de pueblo te son más significativas?	Carnavales, Día del Campesino.
Entrevistado n.º 2	¿Qué costumbres de pueblo te son más significativas?	Navidad, carnavales Semana Santa.
Entrevistado n.º 3	¿Qué costumbres de pueblo te son más significativas?	Semana Santa, carnavales.
Entrevistado n.º 4	¿Qué costumbres de pueblo te son más significativas?	Navidad, Semana Santa, Fiesta de Todos los Santos.

Registro y síntesis de la información. Se consideran todas las respuestas.

Costumbres: Navidad, Semana santa, carnavales, Bajada de Reyes, Fiesta de Todos los Santos, y Día del Campesino.

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

FICHA SÍNTESIS DE LA INFORMACIÓN RECOGIDA PARA ELABORAR PERFIL DEL COMPRADOR DE ARTÍCULOS DE TALLADO EN PIEDRA DE HUAMANGA

Datos demográficos:

- Sexo: masculino y femenino
- Edad: 25 a 45 años
- Nivel educativo: educación superior
- Nivel de ingresos: entre 1200 a 2100

Datos geográficos:

- Región donde vive: Ayacucho
- Ciudad donde vive: Huamanga
- Costumbres significativas: Navidad, Semana santa, carnavales, bajada de reyes, todos los santos, día del campesino.
- Cultura representativa con la que se sienten identificados: la cultura Huari.

Datos psicográficos:

- Aficiones: Jugar al fútbol, vóley, dibujar, pintar, tejer, coser, y tomar fotografías.
- Actividades: Enseñar escultura, matemática, historia, computación, escribir, leer, realizar trabajos de artesanía, entre otros.

Datos de comportamiento:

- Productos requiere: maceteros, portafotos, cofres, jaboneras, porta lapiceros, ceniceros.
- Productos que requiere para su hogar: porta materiales, porta cinceles, porta escofinas, floreros, adornos con costumbres andinas, adornos de la flora y fauna andina.

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

PERFIL DEL CLIENTE PARA ARTICULOS DE TALLADO EN PIEDRA DE HUAMANGA

El comprador de artículos de tallado en piedra de Huamanga vive en Ayacucho, es hombre o mujer, y tiene una edad entre 25 a 45 años. Cuenta con educación superior, con ingresos económicos entre S/ 1 200 a 2 100, valora las costumbres de su región, entre ellos, la Navidad, Semana Santa, carnavales, Bajada de Reyes, Día de Todos los Santos, y Día del Campesino. Asimismo, valora y se siente identificado con las manifestaciones de la cultura Huari. Tiene por aficiones practicar deportes (fútbol y vóley), dibujar pintar, tejer, coser y hacer fotografía. Los productos de tallado en piedra de su preferencia son: maceteros, portafotos, cofres, jaboneras, porta lapiceros, y ceniceros.

3. Investigar la necesidad o problema

3.1 ¿Qué entendemos por investigar la necesidad o problema?

Este proceso consiste en analizar profundamente las necesidades o problemas detectados poniéndose el lugar del cliente. Consiste en ver, sentir y experimentar con los sentidos del cliente, las necesidades o problemas que enfrenta.

En este proceso también se analizan las soluciones que el cliente, otros usuarios o la competencia 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 ¿quié?), la observación, el lienzo de la propuesta de valor, etc.

El mapa de empatía

Es una técnica que busca describir al cliente ideal de una empresa por medio de análisis de 6 aspectos relacionados a los sentimientos del ser humano. Puede ser realizado a partir de preguntas que ayudan a entender y conocer al cliente, así como a 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



Fuentes: 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 utiliza diversas técnicas, entre ellas: la observación, la entrevista, grupos focales, etc.

La observación

La observación es una técnica que consiste en observar personas, fenómenos, hechos, casos, objetos, procesos, situaciones, etc., con el fin de obtener información que permita describir, establecer los rasgos o características, fortalezas, debilidades del objeto de observación. Para aplicar la técnica de la observación se utilizan diversos instrumentos. Entre los más usados tenemos los siguientes:

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

La observación de los productos 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 registras el aspecto físico del producto (sus características organolépticas), el precio y el impacto que genera al medio ambiente.

Ficha de observación	
Producto observado: jabonera Empresa: artesanía El Huamanguino	
 <p style="text-align: right; font-size: small;">Imagen: Internet</p>	
Pregunta orientadora	Descripción
¿Qué forma tiene?	Tiene una forma ovoide hondeado.
¿Qué estructura tiene?	Es una sola pieza de piedra de Huamanga.
¿Para qué sirve?, ¿Cuál es la función que cumple?	Para colocar el jabón en ella y así previene que se deteriore o se caiga.
¿Cómo funciona?	Como recipiente.
¿Cómo se fabrica?, ¿Qué materiales e insumos se utiliza?, ¿Qué máquinas, herramientas y software utilizan para su fabricación?,	De manera artesanal con piedra de Huamanga de color plomo, lijas, cinceles, formones y gubias.
¿Cuál es el precio del producto?	S/ 30
¿Cuál es el impacto ambiental?	Es un producto que no contamina el medio ambiente.

4. Definir la necesidad o problema

En esta etapa se define de forma clara y precisa el problema que se pretende solucionar o necesidad a satisfacer. Para ello, se ordena y organiza la información obtenida durante el proceso de detección y formulación del perfil del cliente y 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
<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, ni tratamiento, ni fármacos específicos.</p> <p>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 morir. Para no contagiarse la población debe lavarse permanentemente las manos, cubrirse la boca, nariz y ojos y mantener la distancia social.</p>	<p>Los lavaderos y los jabones son usados con mayor frecuencia por las características que tiene. El jabón se cae deteriorándose</p> <p>frecuentemente, y el jabón, al estar en contacto permanente con el agua, se disuelve, ensuciando la superficie del lavadero.</p>	<p>¿Cuáles son sus necesidades?</p> <p>Un utilitario que proteja al jabón y evite que se caiga.</p> <p>¿Qué preocupaciones tiene? Que mis hijos al baño se resbalen se caigan.</p> <p>¿Qué expectativas tiene? Que el utilitario sea duradero y no se rompa fácilmente.</p> <p>¿Qué lo mueve?</p> <p>¿Qué dice su entorno? Que es importante lavarse las manos con jabón.</p> <p>¿Qué dicen sus amigos / familiares? Que es mejor utilizar jabón líquido.</p> <p>¿A qué medios le presta atención? Al WhatsApp.</p> <p>¿Cómo se comunica con su entorno? Por teléfono y mensajes por WhatsApp.</p> <p>¿Cómo es su entorno? Radica en la ciudad en departamentos.</p> <p>¿Cómo son sus amigos? La mayoría son colegas y compañeros de trabajo.</p> <p>¿Cuál es la oferta que le ofrece el mercado? Venden jaboneras de plástico, botellas de vidrio, y piedra de Huamanga.</p> <p>¿Qué tipo de problemas enfrenta? Se rompen con facilidad, se rayan, no son estéticos, y no generan identidad.</p>	<p>El comprador de artesanías de tallado en piedra de Huamanga es ayacuchano, hombre o mujer, de entre 25 a 45 años, cuenta con una educación superior, con ingresos económicos entre 1200 a 2100 soles. V ahora las costumbres de su región, entre ellos, navidad, Semana Santa, Carnavales, bajada de reyes, todos los santos, día del campesino. Asimismo, valora y se siente identificado con las manifestaciones de la cultura Wari. Tiene por aficiones practicar deportes (fútbol y vóley), dibujar, pintar, Tejer, coser y hacer fotografía. Los productos de tallado en piedra de su preferencia son: maceteros, portafotos, cofres, jaboneras, porta lapiceros, y ceniceros</p>	<p>Evitar que el jabón se deteriore y se caiga al piso.</p> <p>Así, mediante un utilitario se facilita el uso del jabón, y adorna con identidad los hogares.</p>



Horizontes
Programa de Secundaria Rural