



Emprendemos Juntos

Crea, atrévete a emprender

EVALUACIONES DIAGNÓSTICAS MODELOS SUGERIDOS

**¡Encendamos, la chispa del emprendimiento
en los escolares!**

**Imaginemos a los estudiantes convertidos
en agentes de cambio, creando proyectos
innovadores que beneficien a su
comunidad, conforme a los estándares del
Currículo Nacional.**

**¡Emprendiendo Juntos, es
posible!**

MODELO SUGERIDO 4

Estimados estudiantes,

A continuación, encontrarán situaciones relacionadas con lo que aprenderemos a lo largo del presente año escolar. Lee detenidamente y responde cada pregunta de manera clara y concisa. Selecciona la respuesta que consideres más adecuada para cada pregunta.

Por favor, tómate tu tiempo para analizar el caso y responde las preguntas con cuidado. Esta evaluación tiene como objetivo evaluar su comprensión de conceptos relacionados con el emprendimiento, las características del emprendedor, el trabajo en equipo, la creatividad, el liderazgo, la perseverancia y la creación de ideas.

Recuerda que no hay respuestas correctas o incorrectas; valoraremos tu capacidad para reflexionar sobre un caso práctico que te propongo.

BLOQUE 1: Caso Práctico: Zapatero a tus zapatos.

"Vilma Parra nunca le esquivó al trabajo, más bien siempre lo buscó. Ella vendió frutas en el mercado desde pequeña, limpiándolas una a una y dejándolas relucientes. Allí conoció al que sería su esposo. Los dos se dedicaban a trabajar en el mercado mayorista vendiendo manzanas y peras chilenas. Vilma siempre estaba inquieta, queriendo desarrollar algo más. En 1985, cortaron las importaciones y se quedaron en el aire. Además, coincidió que su hijita, de tan solo un año de edad, sufrió un accidente con fuertes quemaduras necesitando un tratamiento que era muy costoso. Sabía que no era la mejor manera, pero tenía que aprovechar el momento para encontrar otras alternativas. Su esposo empezó a vender raspadillas en la calle. Ella pensó que debía hacer lo que mejor sabía que era vender. En ese momento una amiga le propuso viajar a Tacna para traer mercadería, pero no le explicó que no se podía traer grandes cantidades sin pagar impuestos, por ello, Vilma compró la mercadería sin saber de estos detalles. Al llegar a la garita de control bajaron a su amiga quien estaba muy nerviosa pues ella sí sabía lo que estaba haciendo. Cuando Vilma llegó a Lima vendió toda la mercadería, pero nunca más quiso volver a hacerlo porque se dio cuenta que no estaba bien y para ella pasar las cosas a escondidas era como robar. Decidió que no quería vender cosas importadas. Pensó que dentro del Perú había producción pero que faltaba poder venderla bien. Recorriendo las calles de Jesús María, un lugar que ella consideraba de mucho movimiento comercial, se encontró coincidentemente con un hombre cojito que tenía un gran bolso con pares de zapatos. Se acercó a él y le preguntó por su producto. Él le dijo: "¿quieres seis pares de calzado para que vendas? No me pagues ahora, te los dejo y tú los colocas, y si no los vendes me los regresas". Le dejó seis pares a S/. 10 cada uno. Ella que había recorrido las calles del mercado sabía que vendían los zapatos a S/. 30, pensando que si ella los vendía a S/. 5 más, ganaba el 50%. Esa misma tarde vendió todos los pares. Le dio todo el dinero al hombre, diciéndole que solo le había ayudado a vender, pero que ahora quería hacer un negocio con él. Vilma comenzó a comprar y vender, y le fue muy bien. Se dio cuenta que, si además ella supervisaba la

producción, podía mejorar la calidad sin necesidad de aumentar los costos. Además, vio que no podía hacerlo sola, que necesitaba trabajar con otras personas para que se encarguen de las ventas. Organizó un equipo y empezó a vender en varios puntos de la ciudad. Sabía que su fortaleza estaba en las ventas, no en la fabricación, por eso decidió no fabricar, solo comprar y vender. Desarrolló un sistema de trabajo en que revisaba cada detalle desde el tipo de cuero, los componentes que se le iba a poner al calzado y cómo deberían de salir. Vilma se decía constantemente: “mi empresa tiene que ser educacional porque trabajo con muchos productores quienes tienen que cambiar y aprender también a hacer un buen zapato para que su negocio crezca”. Vilma considera que sus vendedoras juegan un papel muy importante, las considera como las dueñas de cada tienda, y conversa con cada una de ellas sobre la importancia de ofrecer una buena atención. Tiene una costumbre que ha mantenido por 15 años, comparte cada sábado con sus empleados, con quienes va a comer pollo a la brasa. Ella está orgullosa de poder vender un buen producto hecho en el Perú. Ahora cuenta con 7 tiendas en toda Lima; vende 100 000 pares de zapatos al año; trabaja indirectamente con más de mil personas y va a inaugurar una mega tienda de calzado de tres pisos; y está en sus planes exportar a los Estados Unidos"

1. Autoconfianza: ¿Cuál fue el momento clave en el que Vilma demostró su autoconfianza?
 - a) Cuando decidió vender productos importados sin conocer las regulaciones.
 - b) Al enfrentarse a la situación de crisis después de las importaciones cortadas.
 - c) Cuando decidió no volver a vender productos importados.
 - d) Al asociarse con un proveedor para expandir su negocio.
 - e) Cuando decidió abrir su primera tienda de zapatos.

Respuesta correcta: c) Cuando decidió no volver a vender productos importados.

2. Creatividad: ¿En qué momento Vilma mostró su creatividad para impulsar su negocio?
 - a) Al comenzar a vender productos importados.
 - b) Al vender los zapatos a un precio competitivo en el mercado.
 - c) Al asociarse con un proveedor para expandir su negocio.
 - d) Al decidir no fabricar, solo comprar y vender.
 - e) Al iniciar un sistema de trabajo para mejorar la calidad del producto.

Respuesta correcta: d) Al decidir no fabricar, solo comprar y vender.

3. Iniciativa: ¿Cuál fue la acción que Vilma tomó para mostrar su iniciativa?
 - a) Decidir no vender productos importados.
 - b) Comprar la mercadería sin conocer las regulaciones de importación.
 - c) Asociarse con un proveedor para expandir su negocio.
 - d) Iniciar un sistema de trabajo para mejorar la calidad del producto.
 - e) Comenzar a vender productos en varios puntos de la ciudad.

Respuesta correcta: e) Comenzar a vender productos en varios puntos de la ciudad.

4. Trabajo en equipo: ¿Cómo Vilma demostró su habilidad para trabajar en equipo?
- a) Al supervisar personalmente cada detalle de la producción.
 - b) Al compartir tiempo con sus empleados cada sábado.
 - c) Al decidir no fabricar, solo comprar y vender.
 - d) Al organizar un equipo de ventas para expandir su negocio.
 - e) Al conversar con sus vendedoras sobre la importancia de la atención al cliente.

Respuesta correcta: b) Al compartir tiempo con sus empleados cada sábado.

5. Perseverancia: ¿Qué acción de Vilma refleja su perseverancia en el negocio?
- a) Decidir no vender productos importados.
 - b) Iniciar un sistema de trabajo para mejorar la calidad del producto.
 - c) Comenzar a vender productos en varios puntos de la ciudad.
 - d) Mantener la tradición de compartir con sus empleados cada sábado.
 - e) Expandir su negocio a través de la apertura de nuevas tiendas.

Respuesta correcta: e) Expandir su negocio a través de la apertura de nuevas tiendas.

6. Sentido de responsabilidad: ¿Cómo demostró Vilma su sentido de responsabilidad hacia su comunidad?
- a) Al vender productos importados.
 - b) Al asociarse con un proveedor para expandir su negocio.
 - c) Al organizar un equipo de ventas para mejorar la atención al cliente.
 - d) Al mantener una tradición de compartir tiempo con sus empleados cada sábado.
 - e) Al querer que su empresa sea educativa y beneficiosa para los productores locales.

Respuesta correcta: e) Al querer que su empresa sea educativa y beneficiosa para los productores locales.

BLOQUE 2: Design Thinking.

Design Thinking es un enfoque innovador y centrado en el usuario para la resolución de problemas complejos, que utiliza la creatividad, la empatía y la experimentación iterativa para generar soluciones efectivas y significativas. Se basa en entender profundamente las necesidades y experiencias de los usuarios, idear múltiples soluciones creativas, prototipar y probar rápidamente, y finalmente, implementar las soluciones mejoradas.

1. **Empatizar:** Durante esta etapa, se busca comprender profundamente a los usuarios, sus necesidades, deseos y problemas. Se llevan a cabo actividades como entrevistas, observaciones y empatía para obtener una visión clara de las experiencias y perspectivas de los usuarios.
2. **Definir:** En esta etapa, se define el problema específico que se va a abordar. Se sintetizan los hallazgos de la etapa de empatía para identificar claramente los desafíos y oportunidades a resolver, estableciendo un punto de enfoque para el proceso de diseño.
3. **Idear:** Durante la etapa de ideación, se generan una amplia gama de ideas creativas y soluciones posibles para resolver el problema definido. Se alienta la creatividad y se fomenta la producción de ideas innovadoras mediante técnicas como la lluvia de ideas y el pensamiento lateral.
4. **Prototipar:** En esta etapa, se construyen prototipos simples y económicos que representan las soluciones propuestas. Estos prototipos ayudan a visualizar y probar las ideas de manera rápida y efectiva, permitiendo obtener feedback temprano para iterar y mejorar el diseño.
5. **Evaluar:** Durante la etapa de evaluación, se recopila feedback de los usuarios y se evalúan los prototipos para determinar su efectividad en la resolución del problema. Se analizan los resultados para identificar áreas de mejora y refinamiento, y se toman decisiones informadas para avanzar en el proceso de diseño.

Preguntas:

1. **Empatizar: ¿Qué actividad podría Vilma realizar durante la etapa de "Empatizar" en su negocio de calzado?**
 - a) Realizar entrevistas a sus empleados para entender sus necesidades laborales.
 - b) Observar a sus clientes mientras compran zapatos en sus tiendas.
 - c) Generar ideas para mejorar la calidad del producto.
 - d) Construir un prototipo de un nuevo diseño de zapatos.
 - e) Implementar un sistema de ventas en línea.

Respuesta correcta: b) Observar a sus clientes mientras compran zapatos en sus tiendas.

2. **Definir: ¿Cuál podría ser un objetivo durante la etapa de "Definir" para Vilma en su negocio de calzado?**
 - a) Generar ideas para mejorar la calidad del producto.
 - b) Identificar claramente las necesidades específicas de sus clientes.
 - c) Prototipar diferentes estilos de zapatos.
 - d) Evaluar el desempeño de su equipo de ventas.
 - e) Implementar un programa de marketing digital.

Respuesta correcta: b) Identificar claramente las necesidades específicas de sus clientes.

3. **Idear:** ¿Qué actividad Vilma podría llevar a cabo durante la etapa de "Idear" en su empresa de calzado?
- a) Realizar entrevistas a sus empleados para entender sus necesidades laborales.
 - b) Generar una variedad de ideas para mejorar la experiencia del cliente en las tiendas.
 - c) Construir prototipos de nuevos modelos de zapatos.
 - d) Evaluar el desempeño de sus proveedores de materias primas.
 - e) Implementar un programa de capacitación para sus vendedoras.

Respuesta correcta: b) Generar una variedad de ideas para mejorar la experiencia del cliente en las tiendas.

4. **Prototipar:** ¿Qué actividad Vilma podría realizar durante la etapa de "Prototipar" en su negocio de calzado?
- a) Identificar claramente las necesidades específicas de sus clientes.
 - b) Construir versiones simplificadas de nuevos diseños de zapatos.
 - c) Generar ideas para mejorar la calidad del producto.
 - d) Evaluar el desempeño de su equipo de ventas.
 - e) Implementar un sistema de seguimiento de pedidos en línea.

Respuesta correcta: b) Construir versiones simplificadas de nuevos diseños de zapatos.

5. **Evaluar:** ¿Cuál podría ser un paso importante durante la etapa de "Evaluar" para Vilma en su negocio de calzado?
- a) Realizar entrevistas a sus empleados para entender sus necesidades laborales.
 - b) Evaluar el éxito de las estrategias de marketing implementadas.
 - c) Analizar el feedback de los clientes sobre los nuevos modelos de zapatos.
 - d) Implementar un programa de entrenamiento para su equipo de ventas.
 - e) Generar una variedad de ideas para mejorar la experiencia del cliente en las tiendas.

Respuesta correcta: c) Analizar el feedback de los clientes sobre los nuevos modelos de zapatos.

BLOQUE 3: Selfie emprendedor.

- Esta herramienta te permitirá hacer un autodiagnóstico y una autoevaluación sobre tus competencias emprendedoras.
- Debes unir los puntos de cada eje y colorear la forma poliédrica que surge al unirlos. Cuanto más abierta es esa forma, mejor es tu competencia emprendedora.
- Es muy recomendable pintarla de un color al inicio de curso, y después de un tiempo de haber entrenado las distintas habilidades, realizar de nuevo el Selfie y colorearlo con otro color que permita ver la evolución de la forma poliédrica.
- Pinta cada ítem del 1 al 4, siendo 4 el máximo acuerdo.
- Une los puntos de cada ítem.

