

# EDUCACIÓN BÁSICA REGULAR

## Nivel Secundaria:

### Educación para el Trabajo

#### A13-EBRS-31

## Concurso para el Ascenso de Escala en la Carrera Pública Magisterial

Fecha de aplicación: octubre de 2019





# INSTRUCCIONES

Esta prueba consta de sesenta (60) preguntas. A continuación, se presentan el puntaje por respuesta correcta y el puntaje mínimo requerido para clasificar a la siguiente etapa según la escala magisterial a la que postula:

Escala magisterial a la que postula	Cantidad de preguntas	Puntaje por respuesta correcta	Puntaje máximo	Cantidad mínima requerida de preguntas acertadas	Puntaje mínimo requerido
Segunda escala	60	1,5	90	36	54
Tercera escala	60	1,5	90	38	57
Cuarta escala	60	1,5	90	40	60
Quinta escala	60	1,5	90	42	63
Sexta escala	60	1,5	90	44	66
Séptima escala	60	1,5	90	46	69

Usted deberá responder únicamente las preguntas que corresponden a su Grupo de Inscripción, el cual consta en la carátula. En la tabla que sigue, busque su Grupo de Inscripción e identifique las páginas en las que se encuentran las sesenta preguntas que debe responder.

Grupo de Inscripción	Ubicación en el cuadernillo
EBR Secundaria Matemática	De la página 6 a la página 53
EBR Secundaria Educación para el Trabajo	De la página 54 a la página 81
EBR Secundaria Educación Religiosa	De la página 82 a la página 119

El tiempo máximo para el desarrollo de las sesenta preguntas es de tres horas (3 h). Usted puede administrar dicho tiempo como lo estime conveniente.

**NO** se descontará puntaje por las respuestas erradas o sin marcar.

## ORIENTACIONES PARA EL MARCADO DE LA FICHA DE RESPUESTAS

Cada pregunta presenta tres alternativas de respuesta (A, B, C). Al marcar sus respuestas, tome en cuenta las siguientes indicaciones:

- Use el lápiz que el aplicador le entregó.
- Marque solo una alternativa de respuesta por pregunta, rellenando el círculo completamente de la siguiente manera: ●
- Recuerde que las marcas parciales o tenues (por ejemplo: ☑ ☒ ☓ ☙ ☚ ☛ ) podrían no ser reconocidas por la máquina lectora de fichas ópticas.
- **NO** debe deteriorar su Ficha de Respuestas. Evite borrones o enmendaduras, pues podrían afectar la lectura de su ficha.
- **NO** se tomarán en cuenta las respuestas marcadas en el cuadernillo, sino solo aquellas marcadas en su Ficha de Respuestas.
- Recuerde que **NO** debe arrancar hojas del cuadernillo.

**El correcto marcado de la Ficha de Respuestas es de su exclusiva responsabilidad y debe ser realizado conforme a lo señalado en las indicaciones.**

Cuando el aplicador dé la indicación de inicio de la prueba, y antes de resolverla, verifique con detenimiento que el cuadernillo contiene las sesenta preguntas que le corresponden y que la prueba no presenta algún error de impresión o de compaginación. Si esto ocurriera, el aplicador le facilitará el apoyo respectivo.

***No pase aún esta página. Espere la indicación del aplicador para comenzar.***

# Educación para el Trabajo



**1** Luego de que los estudiantes han identificado las características de los modelos de negocio centrados en el cliente para formular sus propios modelos de negocio, una docente ha planificado realizar las siguientes actividades:

A19\_29\_01

1. Organizar en equipos a los estudiantes para que recojan información de diversas fuentes sobre la visión y misión de empresas nacionales o internacionales exitosas en diferentes rubros.
2. Solicitar a los equipos que describan oralmente las semejanzas y diferencias de la visión y misión de las diferentes empresas.
3. Pedir a los estudiantes que, de manera individual, respondan a las siguientes preguntas: “¿Qué procedimientos utilizaron para seleccionar la visión y misión de estas empresas?, ¿qué dificultades tuvieron para seleccionar esta información?”.
4. Finalmente, luego de promover un diálogo, preguntar: “¿Contribuyen estas actividades en la formulación de su modelo de negocio?”.

¿Cuál es el propósito **principal** de la docente al realizar las actividades 3 y 4?

- a) Recoger los saberes previos de los estudiantes.
- b) Promover la metacognición en los estudiantes.
- c) Generar conflicto cognitivo en los estudiantes.

**2** Un equipo de estudiantes busca incorporar mejoras a su proyecto. Para ello, ha recurrido a diversas técnicas para recoger información acerca de la aceptación de su producto en el mercado, y ha identificado algunos defectos en su empaque.

A19\_29\_02

Las acciones realizadas por los estudiantes, ¿a cuál de las siguientes capacidades de la competencia “Gestiona proyectos de emprendimiento económico o social” corresponden **principalmente**?

- a) Evalúa los resultados del proyecto de emprendimiento.
- b) Aplica habilidades técnicas.
- c) Crea propuestas de valor.

**3** Un docente planifica una actividad en la que los estudiantes elaborarán el Diagrama de Operaciones del Proceso (DOP) del producto desarrollado en su proyecto de emprendimiento.

A19\_29\_03

¿Cuál de las siguientes capacidades de la competencia “Gestiona proyectos de emprendimiento económico o social” desarrolla **principalmente** esta actividad?

- a Trabaja cooperativamente para lograr objetivos y metas.
- b Evalúa los resultados del proyecto de emprendimiento.
- c Aplica habilidades técnicas.

**4** Una docente tiene como propósito orientar a los estudiantes en la implementación de la fase de evaluación de la metodología *Design Thinking*.

A19\_29\_04

¿Qué grupo de preguntas es **más** adecuado para favorecer al logro de dicho propósito?

- a ¿A quiénes solicitarán su opinión en esta fase? ¿Quiénes son los usuarios o expertos?
- b ¿Es oportuno utilizar la técnica del *brainstorming* en esta fase? ¿Les permitirá plantear soluciones creativas?
- c ¿Qué técnicas utilizarán para el recojo de información de las necesidades de los usuarios? ¿Han identificado aspectos sobre los cuales les gustaría actuar?

**5** Una docente propone a los estudiantes desarrollar varias tareas para diseñar una imagen que represente al producto que están elaborando.

A19\_29\_05

¿Cuál de las siguientes tareas propuestas por la docente es de **mayor** demanda cognitiva?

- a Crear elementos gráficos o textuales que permitan identificar rápidamente su producto.
- b Buscar en internet alguna imagen que sea de dominio público y que represente a su producto.
- c Escoger una imagen de la galería de imágenes de un programa de diseño, que se asemeje a su producto, e insertarla en la hoja de trabajo.

**6**

A19\_29\_06

En el desarrollo de una sesión de aprendizaje, un docente realiza preguntas a los estudiantes relacionadas a las visitas que ellos realizaron en algún momento a los establecimientos de comida de la localidad. Estas preguntas son: “¿Qué han notado en la indumentaria de los trabajadores de estos establecimientos?, ¿cómo manipulan los insumos con los que preparan los alimentos?, ¿qué observaron acerca del tratamiento de los desechos en estos establecimientos?”.

¿Cuál es el propósito del docente al realizar dichas preguntas?

- a) Generar conflicto cognitivo en los estudiantes.
- b) Recoger los saberes previos de los estudiantes.
- c) Brindar retroalimentación a los estudiantes.

**7**

A19\_29\_07

¿Cuál de las siguientes alternativas es una ventaja de realizar entrevistas estructuradas?

- a) Facilidad para procesar la información recolectada.
- b) Libertad para que el entrevistado responda lo que considere conveniente.
- c) Flexibilidad para profundizar acerca de un tema que surge durante la entrevista.

8

¿Cuál de las siguientes tareas es de **mayor** demanda cognitiva?

- a) Seleccionar la herramienta 'gráficos' para representar los datos en una hoja de cálculo.
- b) Ingresar y ordenar los datos de texto de manera alfabética en una hoja de cálculo.
- c) Interpretar los datos procesados en una hoja de cálculo.

9

Al realizar el monitoreo de los equipos de estudiantes, una docente observa que uno de ellos ya terminó de elaborar el prototipo de su producto. Entonces, la docente les propone la siguiente tarea:

“Ahora, realicen entrevistas a un grupo de posibles clientes, y anoten las observaciones y sugerencias que ellos tengan sobre el prototipo presentado. Luego, organicen la información según criterios que consideren importantes y expliquen los resultados”.

¿Por qué la tarea propuesta por la docente es de **alta** demanda cognitiva?

- a) Porque implica el análisis de la información recogida.
- b) Porque implica utilizar mucho tiempo para realizarla.
- c) Porque requiere de varias acciones para organizarla.

10

A19\_29\_10

Al planificar una unidad didáctica, el docente busca, entre otros, el desarrollo del siguiente desempeño: “Aplica entrevistas estructuradas para indagar los posibles factores que originan las necesidades o problemas de un grupo de usuarios”.

¿Cuál de las siguientes acciones pedagógicas es pertinente para evaluar el logro de este desempeño?

- a) Revisar y calificar el guion de la entrevista estructurada elaborada por cada equipo.
- b) Pedir que, en pares e intercambiando roles, simulen la entrevista estructurada delante de sus compañeros.
- c) Elaborar y aplicar una prueba de opción múltiple antes de que los estudiantes realicen la entrevista estructurada.

11

A19\_29\_11

Los estudiantes, organizados en equipos, están recopilando información sobre diversas técnicas de venta. A continuación, tres estudiantes presentan la información que recopilaron:

**Ángel:** Yo obtuve información de una técnica que consiste en que el vendedor, primero, le realiza preguntas al cliente para conocer su situación actual. A partir de esas respuestas va identificando las necesidades o problemas que tiene el cliente. Luego, el vendedor le presenta los beneficios de su producto o servicio para que el cliente resuelva esas necesidades y se concrete la venta.

**Beatriz:** Yo entrevisté a un vendedor de muebles y me dijo que la técnica que utiliza consiste solamente en preguntar a sus clientes qué les interesa más, el precio o la calidad del producto. Él hace esto para ofrecerles aquello que sea adecuado.

**Carlos:** Yo entrevisté a un vendedor de celulares y me dijo que, antes de convencer a sus clientes de comprar un celular, atrae su atención por medio de un estímulo. Los motiva a interesarse por el celular ofreciéndoles alguna promoción u oferta. Luego, les detalla los beneficios de algunos celulares. Finalmente, el cliente se anima a comprar y el vendedor cierra la venta.

¿Qué estudiante ha recopilado información sobre la técnica de ventas AIDA?

- a) Ángel.
- b) Beatriz.
- c) Carlos.

12

A19\_29\_12

Luis es un estudiante que presenta hemiplejía y, por tanto, tiene la mitad de su cuerpo paralizado. En el aula, la docente observa que los estudiantes no quieren formar equipos de trabajo con Luis. Incluso, ha escuchado el siguiente comentario de uno de ellos: “No elijamos a Luis en nuestro equipo. Por su discapacidad, él no podrá realizar las tareas y entonces no lograremos cumplir con nuestras metas”.

La docente busca que los estudiantes reflexionen críticamente sobre sus ideas acerca de lo que las personas que presentan discapacidad pueden lograr. ¿Cuál de las siguientes acciones pedagógicas es pertinente para este propósito?

- a) Comentar a los estudiantes las diversas habilidades de Luis y lo favorable que sería su participación en cualquier equipo. Luego, solicitarles que se comprometan a incluir a Luis en alguno de los equipos.
- b) Pedir a los estudiantes que averigüen acerca de los diferentes tipos de discapacidad. Luego, indicarles que elaboren una presentación multimedia acerca de la información encontrada y la compartan con sus compañeros.
- c) Mostrar a los estudiantes historias de personas que presentan discapacidad y que obtuvieron diversos logros gracias a las oportunidades que les brindó su entorno. Luego, preguntarles si consideran que la discapacidad es un obstáculo para salir adelante.

13

A19\_29\_13

¿Cuál de los siguientes es uno de los propósitos del uso del *storytelling*?

- a) Recopilar testimonios de potenciales clientes para identificar sus necesidades no satisfechas.
- b) Publicitar organizadamente los logros de la empresa para conseguir diversas fuentes de financiamiento.
- c) Conectar emocionalmente al producto con el público objetivo para que este recuerde con facilidad lo que se desea comunicar.

14

A19\_29\_14

Un docente va a realizar una evaluación con el propósito de orientar el proceso de enseñanza y aprendizaje, y la toma de decisiones oportuna para que los estudiantes alcancen los aprendizajes previstos.

¿Cuál de las siguientes acciones pedagógicas es **más** pertinente para lograr dicho propósito?

- a Plantear a los estudiantes una meta. Luego, en coordinación con sus padres, motivarlos para que se comprometan a lograrla y firmar un acta de compromiso.
- b Identificar los niveles de avance de los estudiantes de manera permanente y brindarles oportunidades diferenciadas de acuerdo con sus dificultades y logros.
- c Asignar actividades a los estudiantes y registrar cada una de las que logran cumplir. Al finalizar las actividades, contar la cantidad de registros.

15

A19\_29\_15

Un docente tiene como propósito que los estudiantes, organizados en equipos, identifiquen los aspectos de la técnica de ventas AIDA. Para ello, les presenta parte de una página web diseñada para la búsqueda de empleo. Esta página contiene los siguientes títulos en su portal: “¿No consigues empleo?”, “¿Estás cansado de buscar ofertas de empleo?”, “¿No sabes cómo identificar las mejores ofertas de empleo?”.

¿A qué aspecto de la técnica AIDA se refieren los títulos mostrados en la página web?

- a A la atención (A).
- b Al interés (I).
- c Al deseo (D).

16

A19\_29\_16

Un docente tiene como propósito que los estudiantes desarrollen principalmente la capacidad “Gestiona información del entorno virtual” de la competencia “Se desenvuelve en entornos virtuales generados por las TIC”. ¿Cuál de las siguientes actividades es **más** pertinente que plantee para lograr este propósito?

- a Crear un boceto y el arte final que representa la marca del producto de su proyecto de emprendimiento.
- b Seleccionar y agregar información de los productos de su proyecto de emprendimiento en el perfil de su cuenta personal de una red social.
- c Identificar y sistematizar información de fuentes confiables de internet para fortalecer la elaboración de estrategias de venta de sus productos.

17

A19\_29\_17

Un docente propone a los estudiantes difundir su proyecto de emprendimiento. Para ello, les sugiere elaborar una presentación multimedia que contenga videos, animaciones, sonido, entre otros.

¿Cuál de las siguientes capacidades de la competencia “Se desenvuelve en entornos virtuales generados por las TIC” se desarrolla **principalmente** al realizar esta actividad?

- a Personaliza entornos virtuales.
- b Interactúa en entornos virtuales.
- c Crea objetos virtuales en diversos formatos.

18

A19\_29\_18

Los estudiantes, organizados en equipos, están trabajando un proyecto de emprendimiento. Durante el monitoreo, la docente le pregunta a uno de los equipos qué entienden por propuesta de valor. Enrique, uno de los integrantes de este equipo, respondió lo siguiente: “Propuesta de valor es lo que vendemos”.

Al escuchar la respuesta, la docente realiza las siguientes acciones:

- Le dice al estudiante: “Por favor, abre tu guía y revisa nuevamente la definición de propuesta de valor. Puedes mejorar tu definición si te lo propones”.
- Después de unos minutos, el estudiante dice lo siguiente: “Profesora, ¡la propuesta de valor es el precio que le asignamos a nuestro producto cuando lo vendemos!”.
- Luego, la docente le lee una definición de propuesta de valor de otra fuente de información; inmediatamente, propone varios ejemplos y pregunta al estudiante si los comprendió.

¿Por qué las acciones de la docente **NO** corresponden a una retroalimentación centrada en la reflexión del estudiante sobre su error?

- a Porque le indica al estudiante la definición de propuesta de valor sin dar la oportunidad de que él descubra el origen de su error.
- b Porque le propone al estudiante diversos ejemplos a partir del análisis de la definición de propuesta de valor.
- c Porque le ofrece al estudiante dos definiciones de propuesta de valor basadas en fuentes de información.

19

A19\_29\_19

Como parte del desarrollo de una actividad, un equipo de estudiantes está evaluando los aspectos de las 4P del *marketing*. Antonio, integrante de uno de los equipos, opina lo siguiente: “Es necesario que busquemos estrategias para establecer el valor de intercambio del beneficio que recibirán los clientes al adquirir nuestro producto”.

¿A cuál de los aspectos de las 4P del *marketing* se refiere Antonio?

- a Al precio.
- b A la plaza.
- c Al producto.

20

A19\_29\_20

La identificación del problema, ¿a cuál de las siguientes fases de la metodología *Design Thinking* corresponde?

- a A idear.
- b A definir.
- c A empatizar.

21

A19\_29\_21

Micaela es una estudiante que presenta discapacidad intelectual leve, habla de forma pausada y tiene dificultades para articular algunas palabras. Ella realiza trabajos muy creativos con material reciclado. La docente ha realizado actividades de sensibilización previa con los estudiantes. Sin embargo, cuando forman equipos de trabajo, algunos de ellos no incluyen a Micaela en sus equipos debido a la dificultad que muestra al hablar.

¿Cuál de las siguientes acciones pedagógicas es **más** pertinente que realice la docente para favorecer la inclusión de Micaela en esta situación?

- a** Destacar las habilidades que presenta Micaela al realizar los trabajos con material reciclado y manifestar a los estudiantes que deberían estar orgullosos de ella. Luego, pedirles que la incluyan en sus equipos.
- b** Promover que dialoguen acerca de sus propias fortalezas y dificultades. Luego, preguntarles cómo podrían trabajar en equipos tomando en cuenta las fortalezas y dificultades que presenta cada uno de ellos.
- c** Pedir a los estudiantes que vuelvan a leer las normas de convivencia del aula, específicamente los acuerdos relacionados con el trabajo en equipo. Luego, indicarles que cumplan con lo que ellos mismos propusieron en estas normas.

22

A19\_29\_22

Los estudiantes, organizados en equipos, se encuentran desarrollando una actividad relacionada con la técnica de ventas SPIN. En este contexto, Mercedes, una estudiante del aula, propone a su equipo lo siguiente:

“En el proceso de la venta, debemos incidir en preguntar a nuestros clientes acerca de las fallas que ellos han detectado en el producto que poseen actualmente”.

¿A cuál de los siguientes aspectos de la técnica SPIN corresponde lo propuesto por Mercedes?

- a** A la situación (S).
- b** Al problema (P).
- c** A las implicancias (I).

**23** ¿Cuál de las siguientes actividades corresponde a una propuesta de **mayor** nivel de apropiación de las TIC?

A19\_29\_23

- a) Modelar su prototipo utilizando un aplicativo 3D a partir de la información recogida en una encuesta *online*.
- b) Insertar efectos de transición y animación en las diapositivas de la presentación de un proyecto de emprendimiento.
- c) Digitar el plan de un proyecto de emprendimiento utilizando las herramientas de estilo.

**24** Los estudiantes, organizados en equipos, formulan sus estrategias de *marketing*. Uno de los equipos plantea lo siguiente: “Realizaremos la venta de nuestros productos por medio de los mercados de la localidad. Además, distribuiremos catálogos de nuestros productos”.

A19\_29\_24

¿A qué aspectos de las 4P del *marketing* corresponde la propuesta de este equipo de estudiantes?

- a) Precio y producto.
- b) Plaza y promoción.
- c) Producto y promoción.

**25** Los estudiantes, organizados en equipos, realizan propuestas de mejora de sus productos utilizando la técnica SCAMPER. En este contexto, uno de los equipos propone lo siguiente:

A19\_29\_25

“Sugerimos aumentar el tamaño de nuestro producto para utilizar empaques estandarizados y comerciales, y no tener que elaborar nuestros propios empaques”.

¿Cuál de los siguientes aspectos de la técnica SCAMPER se evidencia en la propuesta del equipo de estudiantes?

- a) Adaptar (A).
- b) Eliminar (E).
- c) Modificar (M).

**26** Un equipo de estudiantes está formulando un guion de entrevista estructurada para aplicarla a clientes potenciales. Dicho equipo ha considerado las siguientes variables: edad, género, grado de instrucción, estilo de vida y personalidad.

A19\_29\_26

¿Qué criterios de segmentación ha considerado el equipo de estudiantes para elaborar el guion de entrevista?

- a Demográfico y comportamental.
- b Geográfico y comportamental.
- c Demográfico y psicográfico.

**27** Los estudiantes, organizados en equipos, realizan diversas actividades del plan de implementación de su proyecto de emprendimiento. Una de las actividades que han considerado realizar es elaborar un plano y construir un modelo del producto.

A19\_29\_27

¿A qué fase de la metodología *Design Thinking* corresponde esta actividad?

- a Al testeo del producto.
- b A la generación de ideas.
- c Al prototipado del producto.

**28** Durante una sesión de aprendizaje, el docente plantea a los estudiantes algunas preguntas sobre la elaboración de prototipos. En este contexto, uno de los estudiantes afirma lo siguiente:

A19\_29\_28

“Los prototipos nos ayudan a comprobar la hipótesis de un problema encontrado y también a validar el diseño del producto; por lo tanto, el prototipo siempre debe ser un producto físico”.

¿Cuál es el **error** que se evidencia en la afirmación del estudiante?

- a Considerar que el prototipo es necesariamente un producto físico.
- b Considerar que se puede comprobar la hipótesis de un problema.
- c Considerar que se puede validar el diseño del prototipo.

29

A19\_29\_29

Un equipo de estudiantes está dialogando sobre los procedimientos que deben seguir para construir su estrategia de *marketing* utilizando la técnica del *storytelling*. Eduardo, uno de los integrantes del equipo, menciona lo siguiente:

“Es necesario que consideremos que nuestra historia sea creativa y auténtica. En ella, podemos usar metáforas. Además, debemos repetir el nombre del producto la mayor cantidad de veces para que los potenciales clientes lo recuerden”.

¿Cuál es el **error** que se evidencia en el comentario de Eduardo?

- a Considerar que la historia deba ser creativa y auténtica.
- b Considerar que en la historia se pueden usar metáforas.
- c Considerar que en la historia se debe repetir el nombre del producto la mayor cantidad de veces.

30

A19\_29\_30

¿Cuál de las siguientes acciones pedagógicas es **más** adecuada para implementar la evaluación formativa en el aula?

- a Promover que los estudiantes reflexionen sobre sus aciertos y desaciertos en las sesiones de aprendizaje.
- b Comunicar a los estudiantes sus errores durante el desarrollo de la sesión e indicarles la respuesta correcta.
- c Aplicar una prueba objetiva a los estudiantes al final de cada sesión y, luego, alcanzarles las respuestas correctas para que se califiquen entre ellos.

Los estudiantes, por medio de entrevistas estructuradas, recogieron información acerca de los problemas y necesidades de un grupo de personas de su localidad en el ámbito de la organización de sus eventos familiares (cumpleaños, bautizos, etc.). Después de que procesaron estos datos y obtuvieron conclusiones, la docente les preguntó: “¿Qué proponen para atender a estas necesidades?”. Tres estudiantes responden lo siguiente:

- **Angélica:** Nosotros sabemos elaborar pasteles. Entonces, a nuestros potenciales clientes ofrecémosles pasteles de diversos sabores para sus reuniones.
- **Bernardo:** Mejor les ofrecemos un servicio de creación de páginas web a las empresas de organización de eventos de la localidad para que ofrezcan sus servicios a las personas.
- **Carmen:** Nuestros potenciales clientes trabajan todo el día e indican que no tienen tiempo para organizar sus eventos familiares. Por lo tanto, podríamos ofrecerles un servicio de organización de eventos.

¿Cuál de los estudiantes ofrece una propuesta de valor?

- a Angélica.
- b Bernardo.
- c Carmen.

Lea la siguiente situación y responda las preguntas 32, 33, 34 y 35.

Un docente presenta a los estudiantes un lienzo LEAN CANVAS de un proyecto de emprendimiento que consiste en desarrollar un curso para aprender quechua utilizando una aplicación móvil. Luego les pide que, organizados en equipos, analicen cada uno de los módulos de este lienzo.

32

Durante el monitoreo, el docente observa que un equipo está analizando las notas de uno de los módulos del lienzo que se presentan a continuación:

A19\_29\_32

Asistencia  
inmediata.

Flexibilidad  
de horarios.

Atención  
personalizada.

¿A cuál de los siguientes módulos del lienzo pertenecen estas notas?

- a Al problema.
- b A la solución.
- c A las métricas clave.

- 33** Rosa, una estudiante de otro equipo, pide la palabra y, señalando uno de los módulos del lienzo, comenta lo siguiente:

A19\_29\_33

“Ese módulo indica cómo es que se va a ganar dinero”.

¿A cuál de los módulos del lienzo se refiere Rosa?

- a A los canales.
- b Al flujo de ingresos.
- c A la estructura de costos.

- 34** El docente ha ocultado las notas del módulo “Segmento de clientes” del lienzo y les pide a los equipos que redacten una nota al terminar de leer el lienzo. ¿Cuál de las siguientes notas **NO** corresponde a este módulo?

A19\_29\_34

- a Turistas extranjeros.
- b Niños en edad escolar.
- c Profesionales peruanos.

- 35** Durante el monitoreo realizado por el docente, un estudiante le comenta lo siguiente:

A19\_29\_35

“Debemos iniciar la elaboración de nuestro lienzo con la formulación de la ‘Propuesta de valor único’, la cual consiste en un módulo en el que se presenta, con pocas palabras, la esencia del producto. Además, indicaremos por qué nuestro producto es diferente y merece la atención de los clientes”.

¿Cuál es el **error** que se evidencia en el comentario que realiza el estudiante sobre el módulo “Propuesta de valor único”?

- a Considerar que en este módulo se refleja la esencia del producto con pocas palabras.
- b Considerar que en este módulo se debe indicar por qué el producto es diferente.
- c Considerar que la elaboración del lienzo se debe iniciar con este módulo.

36

A19\_29\_36

Luego de haber leído información acerca de los modelos de negocio, la docente les pide a los estudiantes que comenten con sus propias palabras qué es una propuesta de valor.

¿Cuál de los siguientes comentarios de los estudiantes corresponde a la propuesta de valor?

- a) Alejandra: Es la mejora continua de la productividad de la empresa.
- b) Baltazar: Es la cantidad de dinero que se invierte en la empresa.
- c) César: Es la ventaja que una empresa ofrece a los clientes.

37

A19\_29\_37

Como parte de las actividades programadas para diseñar un proyecto de emprendimiento, un equipo de estudiantes recoge información de los turistas que visitan su localidad. El equipo busca identificar la frecuencia con la que los turistas utilizan un determinado medio de transporte para trasladarse del terminal terrestre a la localidad y qué los motiva a elegir dicho medio.

¿Cuál de las siguientes técnicas es **más** pertinente para que los estudiantes logren dicho propósito?

- a) La entrevista.
- b) La observación.
- c) La recopilación documental.

38

A19\_29\_38

Una docente propone diversas tareas con el propósito de que los estudiantes reconozcan las diferentes habilidades asociadas al emprendimiento.

¿Cuál de las siguientes tareas propuestas es de **menor** demanda cognitiva?

- a) Redactar un ensayo sobre las habilidades emprendedoras.
- b) Elaborar una infografía acerca de las habilidades emprendedoras.
- c) Seleccionar en diversas páginas de internet definiciones de habilidades emprendedoras.

39

A19\_29\_39

Un equipo de estudiantes evalúa los canales de distribución para su modelo de negocio. Como resultado de las entrevistas realizadas a los potenciales clientes, han decidido comercializar su producto utilizando correos electrónicos y su página web.

¿Cuál de los siguientes tipos de canales está utilizando el equipo?

- a Canal directo.
- b Canal detallista.
- c Canal mayorista.

40

A19\_29\_40

Un docente realiza una actividad en la que los estudiantes deben planificar las acciones y tareas de su proyecto, de modo que cada uno de ellos asuma de manera responsable sus roles.

¿Cuál de las siguientes capacidades de la competencia “Gestiona proyectos de emprendimiento económico o social” se desarrolla **principalmente** al realizar esta actividad?

- a Crea propuestas de valor.
- b Evalúa los resultados del proyecto de emprendimiento.
- c Trabaja cooperativamente para lograr objetivos y metas.

41

A19\_29\_41

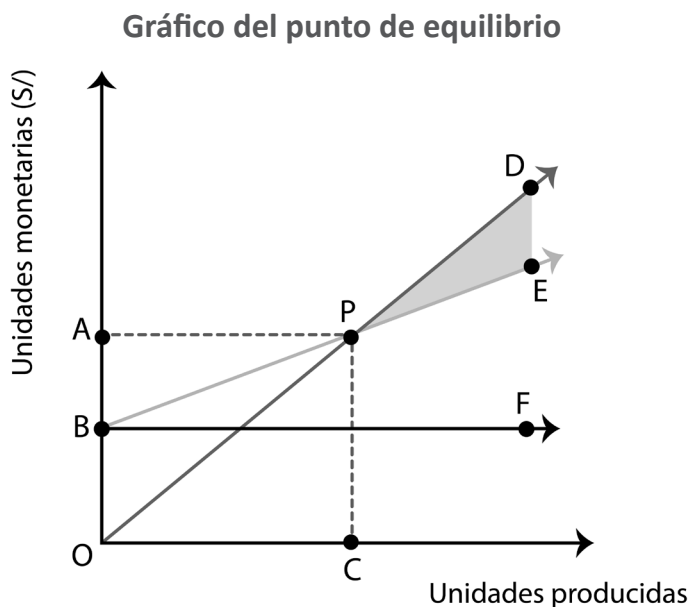
Luego de haber desarrollado sesiones de aprendizaje para que los estudiantes conozcan las 4P del *marketing*, un docente les pide que, en equipos, respondan las siguientes preguntas: “¿Qué van a vender?, ¿qué necesidades o demandas pueden resolver?, ¿cuáles son los beneficios que ofrece cada una de sus características?, ¿aportan estos beneficios un valor añadido?”.

¿Cuál de los siguientes aspectos de las 4P del *marketing* corresponde a las preguntas formuladas por el docente?

- a Plaza.
- b Producto.
- c Promoción.

Lea la siguiente situación y responda las preguntas 42, 43 y 44.

Una docente presenta a los estudiantes el siguiente gráfico en el que trabajarán los aspectos relacionados al punto de equilibrio.



**42** Considerando el gráfico presentado, ¿cuál de las siguientes afirmaciones es correcta?

A19\_29\_42

- a El punto P indica que al producir C unidades no hay pérdidas ni ganancias.
- b El segmento cuyos extremos son los puntos B y F representa el costo total.
- c El segmento cuyos extremos son los puntos B y E representa el costo variable.

**43** Considerando el gráfico presentado, ¿qué información ofrece la región sombreada?

A19\_29\_43

- a El equilibrio de ingresos y costos.
- b Las utilidades netas.
- c Los costos totales.

**44** Considerando el gráfico presentado, ¿qué representa el segmento cuyos extremos son los puntos O y D?

A19\_29\_44

- a El costo fijo.
- b El ingreso por ventas.
- c El costo fijo más el costo variable.

Lea la siguiente situación y responda las preguntas 45 y 46.

Los estudiantes han implementado un proyecto que consiste en la venta de un producto y le han presentado al docente datos de su estructura de costos.

“En el periodo de un mes, nuestro costo fijo total será de S/ 1200; nuestro costo variable por unidad será de S/ 11; y el precio de venta por cada producto será de S/ 15”.

**45** ¿Cuál de las siguientes alternativas **NO** corresponde a los costos fijos?

A19\_29\_45

- a El pago del personal.
- b El alquiler de un local.
- c Los insumos para elaborar el producto.

**46** Sobre la base de la información presentada por el equipo, ¿cuánto será el punto de equilibrio en unidades producidas?

A19\_29\_46

- a 80 unidades.
- b 300 unidades.
- c 301 unidades.

47

A19\_29\_47

Una docente tiene como propósito que los estudiantes realicen la representación gráfica de la marca del producto que están elaborando. Durante el monitoreo, uno de los equipos le entrega a la docente la siguiente representación gráfica, y le comenta que se trata del logotipo de su proyecto, que consiste en elaborar galletas que contienen hierro.



¿Cuál es el **error** que se evidencia en el comentario realizado por este equipo de estudiantes?

- a Confundir el logotipo con el imagotipo.
- b Confundir el logotipo con el isotipo.
- c Confundir el logotipo con el isologo.

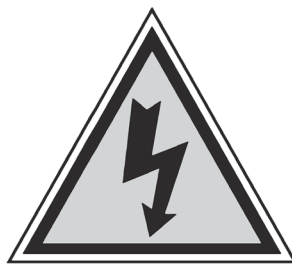
48

A19\_29\_48

Los integrantes del Comité de Gestión del Riesgo de Desastres de la IE y el docente de EPT consideran necesario señalar el aula y el taller de la institución. A continuación, se presentan algunas señales que han considerado emplear en estos ambientes:



1.ª señal



2.ª señal



3.ª señal

Considerando las características de cada una de estas señales de seguridad, ¿cuál de ellas es una advertencia?

- a La primera.
- b La segunda.
- c La tercera.

**49** En el Diagrama de Análisis de Procesos (DAP), ¿con cuál de los siguientes símbolos se representa el proceso: “Examinar la calidad y cantidad de los materiales”?

A19\_29\_49

- a** Se representa con el símbolo
- b** Se representa con el símbolo
- c** Se representa con el símbolo

**50** Una docente tiene como propósito que los estudiantes elaboren un diagrama de causa-efecto.

A19\_29\_50

¿Cuál de las siguientes acciones se debe tener en cuenta para iniciar la elaboración de este diagrama?

- a** Identificar el problema que se va a analizar.
- b** Identificar el factor que origina el problema.
- c** Identificar si la propuesta de valor constituye un bien o un servicio.

A continuación, se presenta un caso suscitado durante una sesión de aprendizaje.

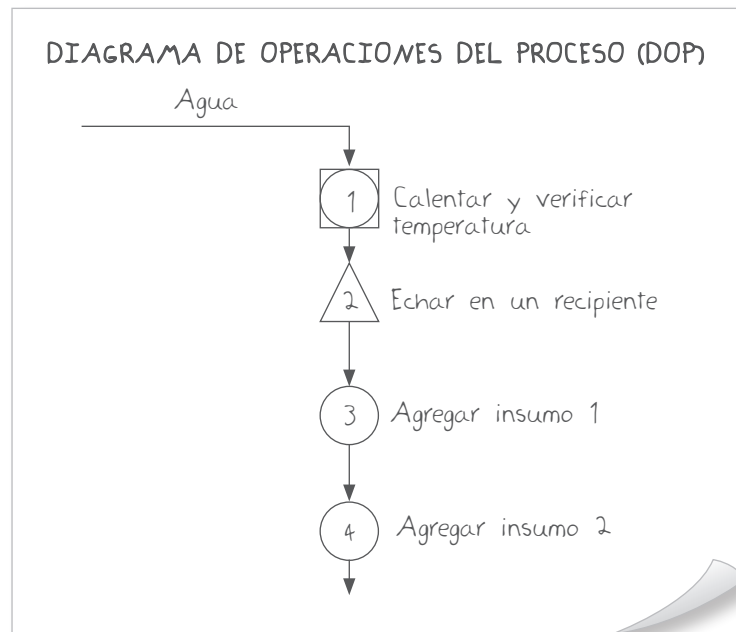
Los estudiantes elaboran diversos productos para su comercialización. Jorge es un estudiante que hace cerámicas con diseños andinos que tienen mucha demanda y por ello ha recibido constantes reconocimientos por su trabajo. Fernando es un estudiante que recientemente ha sido trasladado de otro taller. Ahora, ambos compartirán tareas en la elaboración de piezas de cerámica.

Fernando ha aprendido rápidamente a elaborar las piezas de cerámica con los diseños que Jorge utiliza. Por ello, le propuso a Jorge incorporar nuevos diseños y le comentó que ha indagado acerca de técnicas de pintado innovadoras. Jorge, mostrando su molestia y con voz alta, contesta: “¡Tú recién acabas de llegar, y no vas a venir a cambiar las cosas de la noche a la mañana!”. Fernando, al notar la incomodidad de Jorge, le dice: “Cuando te calmes continuaremos conversando”.

¿Cuál de las siguientes acciones pedagógicas es **más** pertinente para ayudar a Jorge a autorregular sus emociones?

- a) Preguntar a Jorge: “¿Cuáles son los acuerdos de convivencia?, ¿no consideras que estás incumpliendo alguno de ellos?”. Luego, pedirle que analice las normas que no ha cumplido. Finalmente, solicitarle que él mismo establezca una acción reparadora.
- b) Preguntar a Jorge: “¿Consideras que las propuestas de Fernando son interesantes?, ¿por qué?”. Luego, pedirle que se acerque a su compañero y le ofrezca disculpas. Finalmente, solicitarle que entregue a Fernando algunas piezas de cerámica para que él incorpore sus diseños.
- c) Preguntar a Jorge: “¿Qué hizo que respondieras a Fernando de esa manera?”. Luego, pedirle que manifieste cómo cree que se sintió su compañero después de lo que le dijo. Finalmente, solicitarle que mencione de qué manera puede expresar lo que le molesta sin lastimar a los demás.

Como parte del desarrollo de su proyecto de emprendimiento, los estudiantes, organizados en equipos, elaboran un Diagrama de Operaciones del Proceso. A continuación, se presenta parte del diagrama elaborado por uno de los equipos:



¿Cuál es el **error** que se evidencia en el diagrama de este equipo de estudiantes?

- a) Considerar que los dos símbolos del primer proceso son correctos.
- b) Considerar que el símbolo del segundo proceso es correcto.
- c) Considerar que el símbolo del cuarto proceso es correcto.

El área de EPT ha recibido nuevas herramientas. El docente ha realizado actividades para asegurarse de que todos los estudiantes sepan utilizarlas de manera correcta, pues esto les facilitará la elaboración de sus productos; sin embargo, observa que, en un equipo, dos de los estudiantes se resisten a utilizarlas. Este es el diálogo que se suscitó entre el docente y dichos estudiantes:

**Docente:** Observo que aún no están utilizando las nuevas herramientas. ¿Necesitan apoyo para empezar a utilizarlas?

**Pedro:** Con las herramientas anteriores, nos sentimos más seguros y no hemos tenido problemas.

**Docente:** Pero estas herramientas les ayudarán a mejorar la calidad de sus productos y podrán producir mayor cantidad en menos tiempo.

**Raúl:** Profesor, no creo que necesitemos utilizar las nuevas herramientas, pues ya nos hemos acostumbrado a las anteriores.

En este contexto, el docente busca promover que los estudiantes reflexionen acerca de la importancia de la adaptación al cambio. ¿Cuál de las siguientes acciones pedagógicas es **más** pertinente para cumplir con dicho propósito?

- a Preguntar a los estudiantes: “¿Cuáles son los procedimientos para el uso de estas herramientas?”. Luego, pedirles que demuestren lo que han aprendido y felicitarlos por utilizar estas herramientas. Finalmente, solicitarles que elaboren una guía resumida acerca de los beneficios que implica el uso de estas herramientas en la elaboración de sus productos.
- b Preguntar a los estudiantes: “¿Cuáles serían las consecuencias de no utilizar las nuevas herramientas en la elaboración de sus productos?”. Luego, reiterarles que estas herramientas deben emplearse, pues contribuirán a que sus productos presenten menos fallas, e incluso, que puedan producir más y en menor tiempo. Finalmente, pedirles que se organicen con sus compañeros con la finalidad de utilizar estas nuevas herramientas.
- c Preguntar a los estudiantes: “¿Qué diferencia a las nuevas herramientas de las anteriores? ¿Cómo les está yendo a sus compañeros que están utilizando las nuevas herramientas? ¿Les ayuda en el trabajo que realizan?”. Luego, pedirles que evalúen si, ante la oportunidad de tener más demanda en sus productos cómo quedarían con sus clientes si incumplieran con atender sus pedidos. Finalmente, solicitarles que mencionen los beneficios de utilizar estas herramientas y que propongan acciones para utilizarlas.

Una docente ha notado que uno de los equipos que está implementando su proyecto de emprendimiento no está cumpliendo las metas que ellos mismos han establecido. Al conversar con ellos y preguntarles por lo sucedido, ellos manifiestan que se les dificulta trabajar en equipo y que prefieren trabajar su proyecto individualmente.

En este contexto, ¿cuál de las siguientes acciones pedagógicas es **más** pertinente para promover la reflexión de los estudiantes sobre el trabajo cooperativo?

- a) Realizar las siguientes preguntas: “¿Cuántas metas tienen?, ¿se repartieron equitativamente las actividades?, ¿a todos les asignaron tareas y responsabilidades?, ¿quiénes realizaron la tarea y quiénes no?”. Finalmente, pedir que propongan una fecha para entregar las tareas que no terminaron.
- b) Plantear las siguientes preguntas: “¿Tuvieron alguna dificultad en los roles que asumieron?, ¿cuáles? ¿Las metas fueron claras?, ¿por qué?”. Luego, solicitar que dialoguen sobre las dificultades que tuvieron para cumplir sus tareas individuales y para consolidar dichas tareas en equipo. Finalmente, pedir que propongan acciones de mejora a fin de cumplir con sus metas.
- c) Entregar una lista de cotejo para que la llenen individualmente y preguntar: “¿Qué actividades cumplieron y qué actividades no lograron cumplir?”. Luego, reunirlos para entregarles un cronograma en el que se indica cuándo entregarán lo pendiente. Finalmente, pedir a cada uno que firme un acta de compromiso para cumplir su cronograma.

**Lea la siguiente situación y responda las preguntas 55, 56, 57 y 58.**

Los integrantes de un equipo han realizado diversos comentarios sobre las fortalezas, debilidades, amenazas y oportunidades de un modelo de negocio.

**55** ¿Cuál de las siguientes afirmaciones de los estudiantes corresponde a una **debilidad**?

A19\_29\_55

- a Ana: No hemos podido atender algunas quejas sobre nuestros productos.
- b Bernardo: Existen productos similares al nuestro con precios más bajos.
- c Camila: Hay épocas de escasez de demanda de nuestros productos.

**56** ¿Cuál de las siguientes afirmaciones de los estudiantes corresponde a una **amenaza**?

A19\_29\_56

- a Ana: Alcanzamos las metas de producción, pero desperdiciamos materiales.
- b Bernardo: La competencia ha iniciado campañas masivas de publicidad.
- c Camila: Dependemos de un solo canal de distribución.

**57** ¿Cuál de las siguientes afirmaciones de los estudiantes corresponde a una **oportunidad**?

A19\_29\_57

- a Alejandra: Personas de otras zonas tienen demandas similares a las de nuestros clientes.
- b Felipe: Contamos con suficiente capital para realizar un estudio de mercado.
- c Camila: Nuestra ventaja competitiva es innovadora.

**58** ¿Cuál de las siguientes afirmaciones de los estudiantes corresponde a una **fortaleza**?

A19\_29\_58

- a Alejandra: El diseño de nuestro prototipo ha sido validado por expertos y usuarios.
- b Felipe: Las empresas de la localidad están interesadas en establecer alianzas.
- c Camila: Las redes sociales pueden contribuir en el desarrollo del proyecto.

59

Una docente pide a los estudiantes que, por medio de una lluvia de ideas, comenten acerca de lo que conocen sobre las empresas sociales.

A continuación, se presentan los comentarios de tres estudiantes:

**Álvaro:** Las empresas sociales las conforman las ONG, porque benefician a las poblaciones más vulnerables.

**Braulio:** Las empresas sociales utilizan modelos de negocio para alcanzar objetivos sociales o ambientales.

**Celia:** Las empresas sociales son aquellas que, además de dedicarse a su producción principal, crean proyectos para generar un impacto responsable y positivo en la sociedad.

¿Cuál de los comentarios de los estudiantes corresponde al concepto de empresa social?

- a El de Álvaro.
- b El de Braulio.
- c El de Celia.

60

Un equipo de estudiantes busca conocer la evolución de la venta que ha tenido su producto en los últimos seis meses. A continuación, se muestran los registros de las ventas mensuales:

Mes	Unidades vendidas
Junio	300
Julio	280
Agosto	250
Setiembre	280
Octubre	300
Noviembre	310

¿Qué gráfico estadístico es pertinente utilizar para mostrar la evolución de la cantidad de productos vendidos en los meses indicados?

- a Gráfico de líneas.
- b Gráfico circular.
- c Histograma.

*Mejores  
peruanos  
Siempre*



PERÚ

Ministerio  
de Educación

**EL PERÚ PRIMERO**