

SABER PRO

EJEMPLOS DE PREGUNTAS EXPLICADAS MÓDULO DE GENERACIÓN DE ARTEFACTOS

■ Dificultad baja

■ Dificultad media

Pregunta 1

Enunciado

En el quinto encuentro de empresas productoras y comercializadoras de panela del país, se tiene como principal iniciativa fortalecer el gremio frente a los tratados de libre comercio que se han firmado en los últimos años. En esa medida, dentro de las propuestas que presentan los empresarios, se encuentra desarrollar una campaña de promoción basada en el potencial comercial de este producto.

En la propuesta presentada, el diseñador debería presentar una correlación entre

Esta pregunta busca evaluar si los estudiantes plantean hipótesis pertinentes sobre las relaciones entre variables del contexto.

Opciones de respuesta

- A. el número de familias productoras y su sustento.
- B. las características del producto y su identidad.**
- C. la producción artesanal y el control de calidad.
- D. la materia prima y sus valores nutricionales.

En este caso, específicamente, se requiere que el evaluado indique las variables entre las cuales se debería establecer una relación de covariación.

Respuesta correcta: B

La opción B es la correcta, porque es necesario resaltar las cualidades y características del producto que se quiere promocionar para así fortalecer su identidad en un mercado internacional donde tendrá que competir –seguramente– con otros que podrían remplazarlo como opción de compra.

Opciones de respuesta no válidas

- A** No es válida porque, aunque para los procesos productivos es importante tener en cuenta el número de familias productoras e informar a los consumidores que ellas obtienen de allí su sustento, en la situación propuesta es mucho más relevante identificar el concepto de identidad de un producto enfocado a un mercado internacional.
- C** No es válida porque, aunque se puede utilizar el concepto de producto artesanal en la promoción del producto, el control de calidad no necesariamente es mejor en este tipo de procesos que en los industrializados; en estas condiciones, el control de calidad no es un buen argumento de venta.
- D** No es válida porque, aunque es indudable la importancia de reconocer y demostrar los valores nutricionales del producto, presentar esta información es una obligación normativa para el diseño de empaques de productos alimenticios en mercados internacionales y, por tanto, no es un asunto por destacar a la hora de promocionar el producto a nivel internacional.



Sugerencias para desarrollar la habilidad que evalúa esta pregunta

Para responder preguntas que exploran la capacidad para plantear hipótesis sobre las variables que están relacionadas en contextos específicos, es importante asumir que la pertinencia de las relaciones para el proceso de diseño es el criterio central; en cualquier situación se pueden observar múltiples relaciones entre variables, pero no todas son significativas para tomar decisiones; también es importante tener en cuenta la fase de diseño que se afronta.

Pregunta 2

Enunciado

El Ministerio de Comercio Exterior y Turismo del Perú requiere el desarrollo de un material visual que comunique las fortalezas del sector turístico en su país. Este documento le servirá a funcionarios del Ministerio para presentar estas ventajas a inversionistas de origen español y mexicano dedicados al sector, que están interesados en Perú porque tienen conocimiento de su variedad climática y exótica gastronomía, además de su legendaria riqueza cultural ancestral, que lo convierten en un escenario económicamente promisorio.

De los materiales visuales que se listan a continuación, seleccione aquel que mejor se adapte a las necesidades de comunicación entre los funcionarios del Ministerio y los inversionistas:

Esta pregunta busca evaluar si los estudiantes prevén la interacción y el comportamiento de los usuarios con el artefacto.

Opciones de respuesta

- A. Un documental que muestre las posibilidades económicas y políticas del sector turístico.
- B. Una publicación impresa que ilustre con fotografías la gastronomía y sus riquezas culturales y ancestrales.
- C. Un cortometraje argumental que cuente la historia de la civilización inca y los sitios de interés turístico.
- D. Un informe impreso sobre la inversión estatal en el sector turístico durante la última década.

Específicamente, se solicita al evaluado identificar el artefacto que se ajusta a las características de la situación de interacción expuesta.

Respuesta correcta: A

A es la opción correcta, porque prevé el uso que darán los funcionarios del Ministerio (usuarios) al documental que describe las posibilidades económicas y las políticas vigentes para el sector turístico (artefacto). En esa medida esta solución es la que mejor se adapta a una situación de negociación entre ambos actores (prácticas culturales), cuyo propósito es comunicar información estratégica sobre las ventajas de inversión (problema planteado).

El documental que expone las posibilidades económicas y políticas del sector turístico en el Perú servirá a los funcionarios del Ministerio para comunicar las ventajas estratégicas de invertir en este país y no en otros cuyas riquezas turísticas podrían ser comparables, así como también permitirá a los inversionistas evaluar las posibilidades económicas del negocio y las condiciones jurídicas particulares del país en referencia al sector turístico.

Opciones de respuesta no válidas

- B. No es válida porque los inversionistas ya conocen el potencial turístico del país, por lo que las fotografías de la gastronomía peruana y sus riquezas culturales y ancestrales no brindan información útil sobre la que puedan tomar decisiones para invertir.
- C. No es válida porque el cortometraje argumental desarrolla un tema a través de una estructura narrativa, que resulta idónea para comunicar eventos ficcionales, pero es inapropiada para la exposición de datos concretos y explícitos que permitan tomar decisiones concretas para la inversión.
- D. No es válida porque un informe impreso de gestión sobre las relaciones del sector turístico peruano con los sectores agrícola, manufacturero y minero en el país contendría información demasiado específica para las etapas iniciales de negociación entre los funcionarios del Ministerio y los inversionistas.



Sugerencias para desarrollar la habilidad que evalúa esta pregunta

Para identificar el tipo de artefacto se sugiere entender la dinámica de las relaciones entre los actores considerados, y la necesidad específica en la situación: cada artefacto responde a una necesidad concreta para un público determinado y se desarrolla en un contexto específico.

En casos semejantes conviene:

1. Tener presente el contexto para el cual se proyecta el artefacto.
2. Identificar el momento de diseño referido.

Pregunta 3

Enunciado

Una tendencia mundial en el diseño de espacios comerciales consiste en crear estrategias para aumentar las ventas. Una de estas estrategias se basa en incrementar el tiempo de permanencia de los compradores dentro del local comercial. Por este motivo, en una tienda de venta de ropa femenina se creó una guardería para niños.

El argumento que mejor sustenta esta estrategia es:

La pregunta explora la capacidad para identificar el argumento que soporta la relación entre una afirmación y un requerimiento.

Opciones de respuesta

- A. El servicio aumenta la posibilidad de que las compradoras presten atención a otras mercancías y adquieran otras que inicialmente no habían pensado comprar.
- B. Si los pasillos del local se mantienen libres de coches o juguetes de los niños, se evitan accidentes y se facilita la circulación dentro del sitio.
- C. Con los niños en un área del local bien delimitada, se minimizan las posibilidades de daños a la mercancía expuesta.
- D. La vigilancia sobre los compradores se puede ejercer de manera más estricta al tener menos personal que obstaculice la mirada del vigilante.

Esta pregunta busca evaluar si el estudiante establece relaciones entre la información disponible sobre la situación y los requerimientos de diseño.

Respuesta correcta: A

La opción A es la correcta porque la estrategia de permanencia más libre y tranquila de las compradoras dentro del local se adecua al objetivo de generar mayor cantidad de venta de productos, porque da más tiempo de exploración de las mercancías ofrecidas.

Opciones de respuesta no válidas

- B. No es válida porque niega la afirmación de querer aumentar el tiempo de permanencia dentro del local por la condición de padres con bebés en coches.
- C. No es válida porque la seguridad de las mercancías es una condición general que no se ve reflejada en las ventas.
- D. No es válida porque la finalidad del enunciado está planteando aumentar las ventas, y no habla propiamente de robos.



Sugerencias para desarrollar la habilidad que evalúa esta pregunta

Se sugiere tener en cuenta que cada estrategia se elabora en función del comportamiento del actor que esta tiene por blanco. Así, se debe tener en cuenta cuál es la posible respuesta de los usuarios, de acuerdo con el contexto. Por tanto, se debe evaluar la situación específica en la que se aprecia la necesidad que debe ser resuelta con el artefacto. Al argumentar, se debe relacionar este comportamiento con los objetivos que se quieren alcanzar.