¿Y usted en qué mercado está?

NOMBRE _____ SEMESTRE _____ MARQUE: ☐ EMPEZANDO ☐ POR GRADUARME

Su mercado de $120 ya lo tiene, y es el mismo de todos los de este salón: «ingeniero industrial». Las dos preguntas de abajo tienen **dos versiones**: conteste la que le corresponda según lo que marcó arriba. **Nadie la recoge.** Guárdele una foto.

1 · Su mercado de $25

Si está empezando: ¿en qué sector quiere ser **el que sabe**? Tiene varios semestres para construirlo.
Si está por graduarse: ¿qué **ya** sabe hacer que sus compañeros no? Búsquelo hacia atrás, en lo que ya hizo.
Ejemplo: *«Quiero ser el que sabe de plantas de alimentos» · «Ya hice el estudio de tiempos de un taller de verdad»*

2 · Su «pagar 15»

Si está empezando: ¿qué va a hacer **cada semestre** que, sumado, lo vuelva distinto?
Si está por graduarse: ¿qué hace **en los próximos 60 días**, antes de empezar a aplicar?
Ejemplo: *«Cada semestre hago un trabajo del curso sobre una planta real, aunque sea la panadería del barrio: al graduarme tengo ocho» · «En 60 días convierto mi estudio de tiempos en un caso escrito con números»*

3 · La prueba del lunes

Mire lo que escribió arriba y conteste con honestidad: **¿el compañero de al lado puede tener eso el lunes?** Si la respuesta es sí, no era una ventaja — era una compra. **Escriba aquí por qué sí o por qué no.**

Lo que vale no es la ambición de lo que escribió: es que tenga un sector, una fecha y que cueste trabajo. Si le sirve igual a cualquiera del salón, todavía no es suyo.