PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: **EMPRENDIMIENTO EN EL PROCESAMIENTO DE PRODUCTOS DE PANIFICACION.**
- Código del Programa de Formación: **63520000 V1.**
- Nombre del Proyecto: **CREACION DE UNA UNIDAD PRODUCTIVA EN PROCESAMIENTO Y COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS PANIFICABLES EN EL DEPARTAMENTO DE LA GUAJIRA.**
- Fase del Proyecto: **2. PRODUCCIÓN (HACER).**
- Actividad de Proyecto:
  - **Aplicación de prácticas higiénicas y medidas de protección en la elaboración de productos de panificación de acuerdo con normativa sanitaria.**
  - **Elaboracion de productos de panificación con base en criterios técnicos y normativa.**
  - **Apropiacion del proceso de toma de decisiones personales en su cotidianidad, según el comportamiento emprendedor.**
  - **Determinacion del reto de innovación de acuerdo con motivaciones y potencialidades del entorno.**
- Competencia:
  - **290801106 Manipular alimentos de acuerdo con procedimiento técnico y normativa de alimentos.**
  - **290801101 Elaborar masa de panificación de acuerdo con la guía de producción y normativa sanitaria.**
  - **240201533 Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales.**
  - **260101059 Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico.**
- Resultados de Aprendizaje Alcanzar:
  - **29080110602. Aplicar prácticas higiénicas y medidas de protección en la elaboración de productos de panificación de acuerdo con normativa sanitaria.**
  - **29080110102. Elaborar productos de panificación con base en criterios técnicos y normativa.**
  - **240201533-02 Apropiar el proceso de toma de decisiones personales en su cotidianidad, según el comportamiento emprendedor.**
  - **260101059-02 Determinar reto de innovación de acuerdo con motivaciones y potencialidades del entorno.**
- Duración de la Guía: **176 Horas.**

2. PRESENTACIÓN

Estimado (a) aprendiz: el emprendimiento es una actitud que ha acompañado a la humanidad desde siempre, ya que es la capacidad que tienen los seres humanos de realizar esfuerzos orientados hacia el logro de una meta u objetivo. De este modo, a través del desarrollo de sus competencias, el emprendedor genera transformaciones en su entorno que se traducen en bienestar económico y social para las comunidades donde su idea en las líneas productivas de procesamiento de productos de panificacion tiene impacto, creando así una cultura del emprendimiento.

Con el fin de potenciar su comportamiento emprendedor, esta guía de aprendizaje da continuidad a la guía de comportamiento emprendedor anterior trabajada, la cual le permitirá aplicar sus características y competencias emprendedoras en cuatro temas que son de especial relevancia para el fomento de la cultura del emprendimiento: proceso de toma de decisiones, creatividad, ejecución de estrategias y negociación

Esta guía de aprendizaje lo dirige a un recorrido pedagógico que le permitirá entender y evaluar los niveles de satisfacción en manipulación y transformación de alimentos, determinar las acciones de mejora continua con base en los estándares de un producto y calidad establecidos en la normativa vigente, técnicas de panificación y con base en ello pueda mejorar la calidad de los servicios dentro de los lineamientos del Programa Sena Emprende Rural.

La presente guía se desarrolla en varios momentos, en el primero encontrará actividades de reflexión y saberes previos, en el segundo se proponen actividades orientadas a la apropiación y construcción de conocimiento, siguiendo la metodología ciclo del aprendizaje vivencial, y finalmente encontrará actividades encaminadas a la transferencia de conocimiento.





3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1 Actividad de reflexión inicial

3.1.1 A través de la TDA (Técnica Didáctica Activa) videoforo, como reflexión inicial en el procesamiento de productos de Panificacion, iniciamos observando el video: **Historia de la panadería -** https://www.youtube.com/watch?v=IZ4qc6HdCDM

Para analizar el video, se organizan equipos de trabajo colaborativo y dan repuestas a los siguientes ítems:

a. ¿Quienes fueron los primeros panaderos y como realizaban sus procesos según la historia?.
b. ¿Haga un breve resumen de la evolución del pan?.
c. ¿En que época se convierte el pan en la base de la alimentación?.
d. ¿Cuál era el ingrediente principal para realizar el pan en esa epoca?.
e. ¿En que siglo aparecieron las maquinarias y equipos?.

Participa en el conversatorio argumentando las respuestas planteadas, permitiendo la participación de todos generando las conclusiones de la actividad.

Duración: 60 minutos

- **Ambiente requerido:** ambientes polivalentes o plataforma WhatsApp.
- **Materiales:** Celular, computador, cables de sonido y conexión a internet.

3.1.2 Apreciado aprendiz, reflexione sobre la lectura sugerida por el instructor que lo invita a llevar el emprendimiento a la acción:

Responda los siguientes interrogantes:

- ¿Qué importancia tiene el emprendimiento en la vida?.
- ¿Qué características emprendedoras personales identifica en la lectura?
- ¿El emprendedor se nace o se hace?

Socialice sus respuestas en un conversatorio atendiendo a las orientaciones del instructor y con el grupo genere las conclusiones a las se llegó





Duración: 60 minutos

- **Ambiente requerido:** ambientes polivalentes o plataforma WhatsApp.
- **Materiales:** Celular, computador, cables de sonido y conexión a internet.

3.2 Actividad de contextualización e identificación de conocimientos necesarios para el aprendizaje

3.2.1. A través de la TDA (Técnica Didáctica Activa) sondeo de saberes, desde sus conocimientos y saberes previos, de forma individual defina con sus palabras:



a. ¿Tiene conocimiento sobre algún producto de panificación? ¿Mensionelos?.
b. ¿Describa una formulación (receta) de algún producto de Panificacion?.
c. ¿Qué es un flujograma de procesos?.
d. ¿Enumere algunos elementos de protección personal en la industria de la panificación?

De acuerdo al ambiente de aprendizaje y a los lineamientos del instructor, registre sus respuestas en unas notas adhesivas (*post-it*) y ubíquelas en la pizarra.

Socialice sus respuestas en un conversatorio en una mesa redonda atendiendo a las orientaciones del instructor y, con el grupo genere las conclusiones sobre la actividad.





Duración: 60 minutos

- **Ambiente requerido:** ambientes polivalentes o plataforma WhatsApp.
- **Materiales:** notas adhesivas, lapiceros de colores, tablero-pizarra.

3.2.2 Estimado aprendiz, el emprendimiento lo podemos ver reflejado en diferentes personas que han sido exitosas a nivel nacional o internacional; sin embargo podemos pensar en personas cercanas que han cumplido con sus sueños y que se pueden considerar emprendedores. ¿En qué contexto o logros personales usted se ha sentido emprendedor?



Con base a su circulo cercano (barrio, vereda, comunidad, familia), identifique emprendedores y resuelva las siguientes preguntas:

- ¿Qué decisiones acertadas tomó para el cumplimiento de sus objetivos?.
- ¿Qué referencias de emprendimiento innovador o creativo tienen estas personas?.
- ¿El emprendedor contaba con una estrategia para cumplir sus objetivos?.
- ¿Para el cumplimiento de sus objetivos que procesos de negociación tuvieron que llevar acabo?.

Comparta con el grupo las deducciones efectuadas, destacanso conocimientos comunes. Yaquellos que consideran requieren desarrollar.

Duración: 45 minutos

- **Ambiente requerido:** ambientes polivalentes o plataforma WhatsApp.
- **Materiales:** papelería, celular, computador y conexión a internet.

3.3 Actividades de apropiación del conocimiento

3.3.1 A través de la TDA (Técnica Didáctica Activa) Demostraccion Practica, en esta actividad el instructor hará el proceso de higiene y sanitizacion de la Planta, maquinarias y equipos de procesamiento de productos de panificación.

Con esta implementación, el aprendiz adquirirá las habilidades y destrezas para el buen desempeño como emprendedores en el procesamiento de productos de panificación.

Participa en el conversatorio sobre resultados del plan de higienizacion, permitiendo la participación de todos generando las conclusiones de la actividad.

Duración: 60 minutos

- **Ambiente requerido:** Taller de panadería.
- **Materiales:** limpido, trapero, valdes, cepillo.

3.3.2 A través de la TDA (Técnica Didáctica Activa) Demostraccion Practica, en esta actividad el instructor hará el proceso de Elaboracion de Productos de Panificación, utilizando la Planta de procesamiento, las diversas maquinarias, equipos e insumos para su realizacion.

Con esta implementación, el aprendiz adquirirá las habilidades y destrezas para el buen desempeño como emprendedores en el procesamiento de productos de panificación.

Participa en el conversatorio sobre resultados del plan de producción de diferentes productos de panificacion, permitiendo la participación de todos generando las conclusiones de las actividades.

Duración: 60 minutos

- **Ambiente requerido:** Taller de panadería.
- **Materiales:** harina corriente, harina repostera, sal, azúcar, levadura instantánea, huevos, margarina, colmaiz, almidón, queso costeño, queso cuajada, cernido de guayaba, arequipe de relleno, glaseado, leche en polvo, azúcar en polvo, margarina para hojaldrar, cobertura de chocolate negro, cobertura de chocolate blanco, crema para decorar(chantilly), nueces, grajeas, maní, brevas, desengrasante, mermelada, crema pastelera, fécula, Esencia de mantequilla, Esencia de inojo, Esencia de vainilla, mortadela, fruta cristalizada, uvas pasas, salchicha tipo perro, polvo de hornear, nuez moscada, vino sansón.

PRACTICA DE APRENDIZAJE: 24 HORAS

ELABORACION DE PRODUCTO PANIFICABLE- PAN AMASADO

DESCRIPCION

Para elaborar pan amasado como para cualquier otro producto panificable se debe tener a mano el proceso de elaboración, el cual nos orienta a medida que vayamos avanzando en la fabricación del pan.

Se debe acondicionar el área donde se va a trabajar con un buen lavado y desinfección se deben pesar y acondicionar todos los materiales, al igual que aditivos después de haber hecho los respectivos cálculos y alistar equipos y utensilios.

PAN AMASADO

Harina 1000gr

Sal 15gr

Levadura 20gr

Grasa 80gr

Agua 350gr

Azúcar 100gr

Preparación

• Juntar todos los ingredientes y amasar por 10-15 minutos hasta obtener una masa sedosa y homogénea

• Dejar descansar

• Cortar y armar piezas de tamaño deseado

• Dar fermentación final, mínimo 30 minutos

• Hornear a 220-240°C por 15 minutos aprox.

• Pasar escobillón con agua antes y después del horneo.

Ambiente requerido:

Área acondicionada con acceso a fuente de calor

Medios y recursos requeridos:

Materia prima (harina, levadura, azúcar, agua, fuente generadora de calor, utensilios, mesa, balanza, cuchillos, empaques)

PRACTICA DE APRENDIZAJE: 24 HORAS

ELABORACION DE UN PRODUCTO PANIFICABLE- PAN DE MASA FRANCESA

Descripción

Para elaborar pan de masa francesa como para cualquier otro producto panificable se debe tener a mano el proceso de elaboración, el cual nos orienta a medida que vayamos avanzando en la fabricación del pan.

Se debe acondicionar el área donde se va a trabajar con un buen lavado y desinfección se deben pesar y acondicionar todos los materiales cárnicos, al igual que aditivos después de haber hecho los respectivos cálculos y alistar equipos y utensilios.

MASA FRANCESA

Harina	1000gr	50kg
Sal	20gr	1kg
Levadura	20gr	1000kg

Requerido (35°C y 82% de humedad)

Hornear a 200-220°C por minutos aprox. Con bastante vapor al comienzo

Retirar la masa en bastones y darles 3 vueltas por la sobadora. Por lo general las piezas desarrollan 3 veces su volumen inicial.

Ambiente requerido:

Área acondicionada con acceso a fuente de calor

Medios y recursos requeridos:

Materia prima (harina, levadura, azúcar, agua, fuente generadora de calor, utensilios, mesa, balanza, cuchillos, empaques)

PRACTICA DE APRENDIZAJE: 16 HORAS

ELABORACION DE UN PRODUCTO PANIFICABLE- PAN PARA AMBURGUESA

Descripción

Para elaborar pan de masa francesa como para cualquier otro producto panificable se debe tener a mano el proceso de elaboración, el cual nos orienta a medida que vayamos avanzando en la fabricación del pan.

Se debe acondicionar el área donde se va a trabajar con un buen lavado y desinfección se deben pesar y acondicionar todos los materiales cárnicos, al igual que aditivos después de haber hecho los respectivos cálculos y alistar equipos y utensilios.

PAN PARA HAMBURGUESA

Harina	1000gr
Sal	20gr
Levadura	40gr
Agua	600gr
Mantequilla	70gr
Azúcar	40gr
Leche en polvo	30gr

Mejorador 10gr

Preparación

• Amasar todos los ingredientes hasta obtener una masa sedosa, extensible y fina

• Dejar descansar por 20 minutos

• Cortar y formar bollos de 90-100grs

• Dejar descansar 10 minutos y armar los panes

• Dejar que suba hasta 3 veces su volumen inicial

• Pintar con leche

• Hornear a 220°C durante 15 minutos aprox.

• Envasar una vez frio el pan

Ambiente requerido:

Área acondicionada con acceso a fuente de calor

Medios y recursos requeridos:

Materia prima (harina, levadura, azúcar, agua, fuente generadora de calor, utensilios, mesa, balanza, cuchillos, empaques).

PRACTICA DE APRENDIZAJE: 16 HORAS

ELABORACION DE UN PRODUCTO PANIFICABLE- GALLETAS

Descripción

Para elaborar galletas como para cualquier otro producto panificable se debe tener a mano el proceso de elaboración, el cual nos orienta a medida que vayamos avanzando en la fabricación del pan.

Se debe acondicionar el área donde se va a trabajar con un buen lavado y desinfección se deben pesar y acondicionar todos los materiales cárnicos, al igual que aditivos después de haber hecho los respectivos cálculos y alistar equipos y utensilios.

Vainilla 5cc

Harina 1kilo

Polvos de hornear 5grs

Preparación

• Batir en velocidad rápida por 10 minutos, margarina, azúcar y vainilla

• Agregar huevos poco a poco

• Agregar harina y polvos de hornear, batir por 2 minutos en velocidad media

• Formar galletas en latas aceitadas

• Hornear por 4 minutos a 220°C

Ambiente requerido:

Área acondicionada con acceso a fuente de calor

Medios y recursos requeridos:

Materia prima (harina, levadura, azúcar, agua, fuente generadora de calor, utensilios, mesa, balanza, cuchillos, empaques)

PRACTICA DE APRENDIZAJE: 22 HORAS

ELABORACION DE UN PRODUCTO PANIFICABLE- MASA DULCE

Para elaborar masa dulce como para cualquier otro producto panificable se debe tener a mano el proceso de elaboración, el cual nos orienta a medida que vayamos avanzando en la fabricación del pan.

Se debe acondicionar el área donde se va a trabajar con un buen lavado y desinfección se deben pesar y acondicionar todos los materiales cárnicos, al igual que aditivos después de haber hecho los respectivos cálculos y alistar equipos y utensilios.

MASA DULCE

Harina	1000gramos
Huevos	200gramos
Levadura	80gramos
Margarina	100gramos
Azúcar	250gramos
Mejorador	de acuerdo al fabricante
Agua	450cc

Preparación

• Amasar todos los ingredientes hasta obtener una masa lisa y homogénea dar reposo unos 10 minutos

• Cortar de acuerdo a lo deseado

• Armar bollos y luego formar los dulces

• Pintar, decorar y dar fermentación final de 30 a 60 minutos

• Cocer en horno suave

• Rellenar lo que corresponda

Ambiente requerido:

Área acondicionada con acceso a fuente de calor

Medios y recursos requeridos:

Materia prima (harina, levadura, azúcar, agua, fuente generadora de calor, utensilios, mesa, balanza, cuchillos, empaques)

PRACTICA DE APRENDIZAJE: 16 HORAS

Para elaborar ----------como para cualquier otro producto panificable se debe tener a mano el proceso de elaboración, el cual nos orienta a medida que vayamos avanzando en la fabricación del pan.

Se debe acondicionar el área donde se va a trabajar con un buen lavado y desinfección se deben pesar y acondicionar todos los materiales cárnicos, al igual que aditivos después de haber hecho los respectivos cálculos y alistar equipos y utensilios.

Mantequilla 500gr

Azúcar- azúcar flor 500gr

Huevos 500gr 10 huevos

Harina 650gr

Polvos hornear 15gr

Frutas maceradas 500gr

Aroma vainilla 1 cucharada

• Ablandar la mantequilla, sin calentarla, mezclarle el azúcar y trabajarle a mano o en la batidora en su marcha media

• Seguir batiendo y añadirle poco a poco los huevos

• Procurar que no se corte la mezcla

• Luego de haber obtenido un compuesto cremoso y fino, le incorporaremos cuidadosamente la harina, previamente cernida con los polvos de hornear

• Toda adición debe mezclarse bien antes de proceder a la siguiente

• Cuando este todo íntimamente mesclado y cremoso, le añadiremos la fruta, que de antemano habremos macerado, bien escurrida después y en ultimo termino espolvoreada la harina

• Disponer la masa obtenida en moldes bien engrasados y enharinados o forrados en papel llenándolos hasta las dos terceras partes de su capacidad

• Cocer en horno a temperatura regular 160-180°C

• Cocidas y retiradas la piezas del horno, desmoldar y disponerlas sobre rejillas para que se enfríen por completo

• Se puede rociar la superficie con licor o espolvorear con azúcar flor, en o posible cortar al día siguiente

• No licuar demasiado la masa

• No cortar la mezcla mantequilla- huevos

• No abusar de los polvos de hornear

• No empapar excesivamente de licor la fruta, escurrirla bien y espolvorearla de harina antes de mezclarla a la masa

• Por último cocer a horno regular, teniendo en cuenta que su cocción a de durar de una hora a hora y cuarto, tomando como base los moldes de capacidad para 1 kilo o kilo y medio de peso de masa.

Ambiente requerido:

Área acondicionada con acceso a fuente de calor

Medios y recursos requeridos:

Materia prima (harina, levadura, azúcar, agua, fuente generadora de calor, utensilios, mesa, balanza, cuchillos, empaques)

PRACTICA DE APRENDIZAJE: 18 HORAS

Para elaborar hojaldre o masa de hojas como para cualquier otro producto panificable se debe tener a mano el proceso de elaboración, el cual nos orienta a medida que vayamos avanzando en la fabricación del pan.

Se debe acondicionar el área donde se va a trabajar con un buen lavado y desinfección se deben pesar y acondicionar todos los materiales cárnicos, al igual que aditivos después de haber hecho los respectivos cálculos y alistar equipos y utensilios.

Masa ingredientes	gramos
Harina de panificación	3125
Agua	1720
Sal	50
Margarina	90

PROCESO DE ELABORACIÓN

• Masa: mezclar y amasar hasta obtener una masa elástica

• Cubrir con plástico y dejar reposar por 20 minutos

• Laminar la masa dos veces al tamaño del empaste

• Colocar el empaste de margarina y cubrirlo con la masa

• Laminar en forma rectangular a 1 centímetro de espesor

• Hacer un doblez en 4 o vuelta doble, primera vuelta

• Laminar de nuevo a 1 centímetro de espesor y hacer un doblez en 4 (vuelta doble)segunda vuelta

• Dejar reposar la masa por 20 minutos envuelta en plástico

• Laminar de nuevo a 1 centímetro de espesor y hacer un doblez en 4 (vuelta doble)tercera vuelta

• Laminar de nuevo y hacer un doblez en 4 (vuelta doble) vuelta final

• Dejar reposar la masa por 20 minutos envuelta en plástico y refrigerada

• Laminar hasta un espesor de 3 a 4mm. O espesor deseado para diferentes formatos

• Dejar reposar la masa por 20 minutos

• Cortar las diferentes figuras

Ambiente requerido:

Área acondicionada con acceso a fuente de calor

Medios y recursos requeridos:

Materia prima (harina, levadura, azúcar, agua, fuente generadora de calor, utensilios, mesa, balanza, cuchillos, empaques)

PRACTICA DE APRENDIZAJE: 12 HORAS

ELABORACION DE PRODUCTO PANIFICABLE: TORTA

Para elaborar TORTA como para cualquier otro producto panificable se debe tener a mano el proceso de elaboración, el cual nos orienta a medida que vayamos avanzando en la fabricación del pan.

Se debe acondicionar el área donde se va a trabajar con un buen lavado y desinfección se deben pesar y acondicionar todos los materiales cárnicos, al igual que aditivos después de haber hecho los respectivos cálculos y alistar equipos y utensilios.

TORTA

Azúcar flor	250gr
Mantequilla	180gr
Leche	1/3 taza

Ralladura de un limón

Huevos	5
Polvos de hornear	c/ditas
Harina	250gr

Preparación

• Bata la mantequilla con el azúcar hasta que quede como crema

• Añada uno a uno los huevos, la ralladura de limón e incorpore la harina cernida junto con los polvos de hornear, alternándola con leche

• Extienda esta masa sobre el molde, recuerde llenar el molde solo hasta la mitad para que al crecer la masa no se derrame al sobrepasar la capacidad del molde

Ambiente requerido:

Área acondicionada con acceso a fuente de calor

Medios y recursos requeridos:

Materia prima (harina, levadura, azúcar, agua, fuente generadora de calor, utensilios, mesa, balanza, cuchillos, empaques)

PRACTICA DE APRENDIZAJE: 12 HORAS

ELABORACION DE PRODUCTO PANIFICABLE: PAN DE BONO

Para elaborar PAN DE BONO como para cualquier otro producto panificable se debe tener a mano el proceso de elaboración, el cual nos orienta a medida que vayamos avanzando en la fabricación del pan.

Se debe acondicionar el área donde se va a trabajar con un buen lavado y desinfección se deben pesar y acondicionar todos los materiales cárnicos, al igual que aditivos después de haber hecho los respectivos cálculos y alistar equipos y utensilios.

PAN DE BONO

Fécula/harina de maíz pre cocido	250gr
Almidón de yuca (agrio)	250gr
Azúcar	62gr
Queso “costeño” rallado	500gr

• Meter al horno a 200°C(400°F) durante 10 minutos hasta que se doren

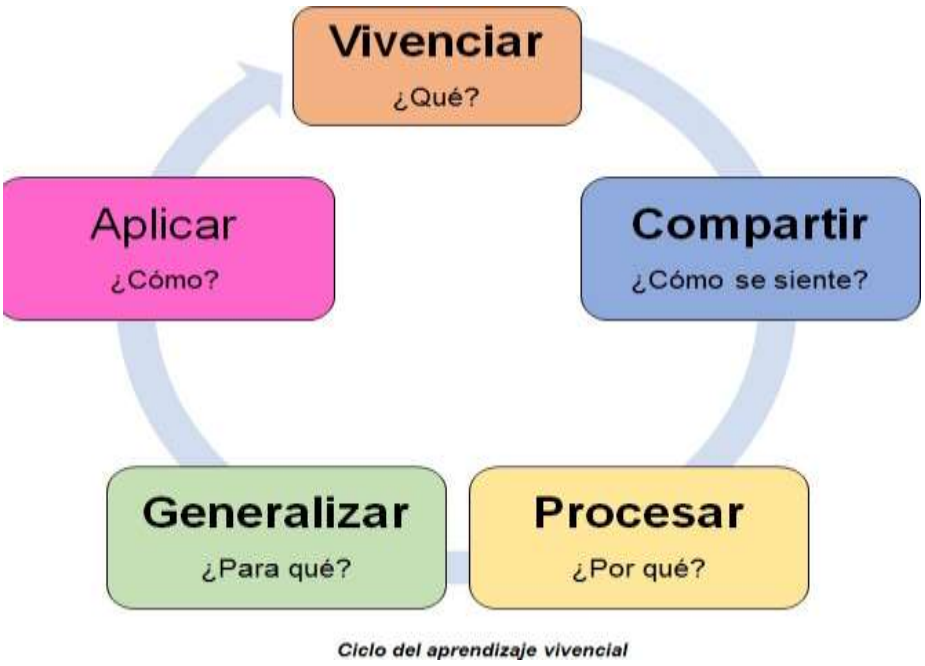
Ambiente requerido:

Área acondicionada con acceso a fuente de calor

Medios y recursos requeridos:

Materia prima (harina, levadura, azúcar, agua, fuente generadora de calor, utensilios, mesa, balanza, cuchillos, empaques).

A través de la metodología de aprendizaje vivencial se desarrollara las actividades orientadas a la apropiaciónconceptual, se estructura en cinco momentos y será una constante a seguir:



Ciclo del aprendizaje vivencial



3.3.3 Asociar el paso a paso del proceso de Toma de decisiones según problema.

3.3.3.1 Participe activamente con su equipo con su equipo en el desarrollo de la actividad

Supervivencia.



Vivenciar:

Estimado aprendiz, el objetivo de la actividad es que reconozca los tipos de decisiones que existen, los diferentes estilos en la toma de decisiones y, por último, el proceso detoma de decisiones.

Siguiendo las indicaciones del instructor, garantice su superviviencia a través de unejercicio de simulación en dos rondas.

En la primera ronda, usted recibirá dos dulces (uno de diferente color), luego debe conseguir tres dulces (uno de diferente color) e intercambiarlos por una colombina, esta representará su supervivencia. Realice negociaciones con sus compañeros de acuerdo con los lineamientos brindados por el instructor.

En la segunda ronda, conforme grupos de tres personas, de acuerdo con las indicaciones del instructor y siguiendo la misma dinámica de la primera ronda, garantice la supervivencia de su grupoa través de una estrategia.

Usted también tiene la opción de participar como voluntario en la actividad, sirviendo de apoyo al instructor y asumiendo el rol de “Madre Naturaleza”. Su tarea es otorgar colombinas a los aprendices que logren conseguir los tres dulces de diferente color. Cumpla con su rol, según las indicaciones delinstructor.

Duración: 40 minutos

Compartir**:**

Responda los siguientes interrogantes a partir de la actividad realizada:

- ¿Qué sintió al inicio de la actividad cuando se presentaron las reglas y el objetivo de laactividad? ¿Qué sintió al momento de recibir los dulces?
- *Si usted o su grupo no sobrevivió,* ¿qué sintió cuando se acabó la actividad?
- *Si usted o su grupo sobrevivió,* ¿qué sintió al obtener la colombina que le permitió sobrevivir?
- *Si usted asumió el rol de Madre Naturaleza,* ¿cómo se sintió desde esa posición?

Duración: 15 minutos

Procesar:

A través de un conversatorio, responda las siguientes preguntas:

- En la primera ronda, ¿Cuál fue su estrategia para lograr el objetivo?, ¿Qué factores consideraque fueron claves para el logro de la actividad?

- En la segunda ronda, para cada grupo, ¿Cuál fue su estrategia para lograr el objetivo? ¿Quéfactores consideran que fueron claves para el logro de la actividad?
- ¿La “Madre Naturaleza” desarrollo alguna estrategia para negociar con los aprendices?
- ¿Qué aspectos influyeron en la toma de decisión de cooperar con una persona o de negociarcon “Madre Naturaleza”?
- ¿Tomó las decisiones de forma individual o pensando en el bien de los demás?
- ¿Alguna persona decidió no entregar el dulce adicional que recibió? ¿Por qué tomó taldecisión?
- ¿Qué aspectos considera que estuvieron evidenciados en la actividad?

Duración: 20 minutos

Generalizar:

Para construir una versión conceptual conjunta con el instructor efectúe lectura comprensiva del texto“El proceso de la toma de decisiones, tipos y estilos” y en plenaria estructurar un concepto global.

Duración: 25 minutos

Aplicar:

Recapitule lo que considera valioso de aprender: *“¿cómo y de qué manera es aplicable a mi vida?”,*
podría dar un ejemplo.

Duración: 5 minutos

- Participe activamente con su equipo en el desarrollo de la actividad **Ejercicio de alternativas**

Vivenciar:



Estimado aprendiz, el proceso d**e toma de decisiones requiere de la generación de alternativas, de identificar diferentes herramientas que promuevan el análisis de los distintos contextos y la selección de las mejores alternativas a partir de criterios.** Esta actividad, busca ponerlo en una situación en la que debe planear su actuación desde diferentes roles, sin contemplar el rol del otro grupo, definiendo alternativas que permitan dar cumplimiento a sus objetivos.

Siguiendo las instrucciones del instructor se conforman 4 equipos. Cada equipo asumirá un rol, yasea:

- Grupo estratégico (2 equipos)

- Grupo voluntario (2 equipos)

Ejecute la acción que corresponda de acuerdo con el rol seleccionado, atendiendo las instruccionesdel anexo que le será entregado por el instructor.

Duración: 40 minutos

Compartir:

Responda los siguientes interrogantes a partir de la actividad realizada:

- ¿Qué sintió al inicio de la actividad cuando se presentaron las tareas que le correspondíaasumir tanto a los grupos de voluntarios como a los grupos estratégicos?
- *Si usted formó parte de un grupo estratégico:* ¿cómo se sintió durante la actividad?
- *Si usted formó parte de un grupo de voluntarios:* ¿cómo se sintió durante la actividad?

Duración: 15 minutos

Procesar:

Utilizando la técnica del conversatorio reflexione con el grupo en torno a las siguientes preguntas:

- *Si usted formó parte de un grupo estratégico,* ¿cómo eligieron las estrategias para que elgrupo de voluntarios realizara la tarea?
- *Si usted formó parte de un grupo de voluntarios*, ¿se pusieron de acuerdo para saber cómoiban a actuar durante la actividad?
- ¿Qué aspectos de la toma de decisiones considera que son importantes en el ejercicio?
- *Si usted formó parte de un grupo de voluntarios,* ¿cambiaron su actitud luego de ver la actitud del grupo estratégico? Si fue así, ¿cuáles cree que fueron los factores que llevaron a su grupoa un cambio de actitud?
- *Si usted formó parte de un grupo estratégico,* ¿determinaron diferentes alternativas de acuerdo con los escenarios que se podían plantear o simplemente se basaron en la información que encontraron en el anexo?
- ¿Por qué considera que las estrategias de su grupo funcionaron o no?

Duración: 20 minutos

Generalizar:

Para construir una versión conceptual conjunta con el instructor efectúe lectura comprensiva del texto "Generación de alternativas para la toma de decisiones" y en plenaria estructurar un concepto global.

Duración: 25 minutos

Aplicar:

Recapitule lo que considera valioso de aprender: *"¿cómo y de qué manera es aplicable a mi vida?",*
podría dar un ejemplo.

Duración: 10 minutos

- Participe activamente con su equipo en el desarrollo del

Ejercicio Blanco-Rojo**Vivenciar:**



Estimado aprendiz, en todo proceso de toma de decisión, identificar las consecuencias y tener claro los riesgos que se pueden generar, permite avanzar hacia el logro de lo que se ha definido con mayor confianza. La siguiente actividad busca ubicarlo en una posición de toma de decisiones estratégica.

Tome decisiones que le lleven a ganar el juego de simulación de 10 rondas, siguiendo las indicaciones del instructor. El juego se desarrolla con tres equipos, que deben seleccionar entre los colores blanco y rojo. Las condiciones de victoria de su equipo depende de las elecciones que realicen los otros grupos.

Seleccione la estrategia más adecuada para su equipo, de acuerdo con las indicaciones del instructorpara cada ronda.

Consigne las decisiones de su equipo en la *hoja de selección*, según indicaciones.

Entregue la *hoja de selección* al instructor al final de cada ronda, de acuerdo con las condiciones del ambiente de formación y con los *planes de puntuación*. El instructor consigna las respuestas de cada equipo en una *tabla de puntuación*, visible para todos.

Duración: 50 minutos

Compartir:

Responda los siguientes interrogantes a partir de la actividad realizada:

- ¿Qué sintió durante las primeras vueltas al ver la dinámica del juego?
- ¿Qué sintió frente a los planes de puntuación?
- ¿Qué sintió frente al comportamiento de los demás grupos?
- ¿Qué sintió durante las últimas rondas que fueron decisivas?

Duración: 10 minutos

Procesar:

En plenaria y con el grupo responda las siguientes preguntas:

- ¿Cómo definió la estrategia de participación durante la actividad?
- ¿Qué factores consideró esenciales para la toma de decisión en cada ronda?
- ¿Cómo se manejó el proceso de toma de decisiones en su grupo?
- ¿Evaluó los riesgos de tomar una decisión u otra?
- ¿Qué reflexiones le generó el comportamiento de los diferentes grupos durante la actividad?
- ¿Considera que los factores éticos o emocionales mueven nuestras decisiones?

Duración: 15 minutos

Generalizar:

Para construir una versión conceptual conjunta con el instructor efectúe lectura comprensiva del texto“Importancia del riesgo en la toma de decisione” y en plenaria estructurar un concepto global.

Duración: 20 minutos

Aplicar:

Recapitule lo que considera valioso de aprender: *“¿cómo y de qué manera es aplicable a mi vida?”,* podría dar un ejemplo. *¿Qué reflexiones a nivel personal y profesional le deja el desarrollo de esta actividad? ¿Cómo asume el riesgo y las consecuencias de una decisión en su vida?*

Duración: 10 minutos

.3.2 Experimentar la capacidad creativa e innovadora en la solución de retos y aprovechamiento deoportunidades

- Participe activamente con su equipo en el desarrollo de la actividad

La gran venta Vivenciar:



Estimado aprendiz, la **creatividad** juega un papel fundamental en el cumplimiento de objetivos, por ello, estimular los procesos creativos e innovadores permite obtener resultados más satisfactorios. La siguiente actividad le permite identificar su potencial creativo e innovador.

Realice la venta de un objeto ficticio, siguiendo las indicaciones del instructor. Con su grupo, construya el prototipo del objeto y acuerde la estrategia a usar para convencer a los demás decomprar el objeto ofertado, atienda los tiempos estipulados para la actividad.
Duración: 15 minutos

Compartir:

Responda la siguiente pregunta a partir de la actividad realizada: ¿Qué emociones /

sensaciones / sentimientos afloraron durante el ejercicio?

Duración: 5 minutos

Procesar:

En plenaria responda las siguientes preguntas a partir de la actividad “La gran venta”:

- ¿Cómo le pareció el ejercicio de intentar vender los objetos?
- ¿Cree que esos objetos se venderían bien en la realidad?, ¿Cree que esos objetos son útilesen la vida cotidiana?¿Por qué?
- ¿Cree que esos objetos eran creativos?¿Por qué?
- ¿Considera que esos objetos eran innovadores?¿Por qué?

Duración: 15 minutos

Generalizar:

Para construir una versión conceptual conjunta con el instructor efectúe lectura comprensiva del texto “Creatividad e innovación: definición y relación entre ambos conceptos” y en plenaria estructurar un concepto global.

Duración: 15 minutos

Aplicar:

Recapitule lo que considera valioso de aprender: *¿Consideran que los conceptos de creatividad einnovación son aplicables en su vida personal?,* podría dar un ejemplo.

Duración: 5 minutos

3.3.3.2 Participe activamente con su equipo en el desarrollo del ejercicio ***Design Thinking.***

Vivenciar:



Estimado aprendiz, a través del método Design Thinking, usted analiza el problema, crea empatía con las personas que necesitan una solución y genera una respuesta al reto mediante la producción y clasificación de ideas. La actividad culmina con la construcción del prototipo del bien o servicio que tiene como propósito resolver el retode innovación planteado para el ejercicio.

Comprenda el reto de innovación, teniendo en cuenta las orientaciones del instructor.

Con su equipo (5 integrantes máximo), busque información que le permita entender ladimensión y el impacto del reto que debe resolver. De acuerdo al ambiente de aprendizaje y a los lineamientos registre las piezas de información que considere clave en unas notas adhesivas (post- it) y ubíquelas en la pizarra.

Duración: 15 minutos

Analice el reto de innovación de acuerdo con el formato ficha persona y con las indicaciones del instructor.

Duración: 15 minutos

Genere ideas que lleven a resolver el reto de innovación específicamente para la persona descrita enla ficha persona, siguiendo las indicaciones del instructor.

Realice grupos de ideas que le permitan generar alternativas de solución al reto de innovación, de acuerdo con criterios de agrupación.

Seleccione el grupo de ideas que represente la alternativa de solución más creativa e innovadora, según el reto de innovación y la persona descrita en la ficha persona.

Duración: 30 minutos

Elabore el prototipo de la alternativa de solución seleccionada, a partir de los materiales dispuestos en el ambiente de formación.

Presente el prototipo a sus compañeros de acuerdo con los tiempos estipulados para la actividad y reciba retroalimentación de los demás aprendices sobre las oportunidades de mejora del mismo y registre estas en su libreta de apuntes.

Duración: 40 minutos

Compartir:

Responda la siguiente pregunta con base en las actividades realizadas: ¿Qué emociones / sensaciones / sentimientos afloraron durante el ejercicio?

Duración: 15 minutos

Procesar:

En conversatorio responda las siguientes preguntas a partir de la aplicación del método *Design Thinking:*

- Antes de buscar información, ¿qué expectativa tenía del reto de innovación? ¿Su perspectivadel problema cambió después de la búsqueda de información?¿Por qué?
- ¿Considera que es importante entender bien el problema antes de dar una solución?¿Porqué?
- ¿Encontró dificultades al momento de generar ideas? ¿Cuáles?
- ¿Tomó riesgos al momento de generar ideas? (¿Se atrevió a crear ideas descabelladas?)
- La idea seleccionada como la más descabellada, ¿sirvió de inspiración para darle forma a laalternativa seleccionada?¿Por qué?
- ¿Considera usted que la alternativa seleccionada por su grupo es innovadora?¿Por

qué?

- ¿Cómo se desarrolló la discusión en el grupo respecto a la selección de la alternativa factible?
- El proceso de realización del prototipo de su alternativa seleccionada, ¿sirvió para dar formaa su idea? ¿Se presentaron correcciones o adiciones a la idea original durante la elaboracióndel prototipo?

Duración: 20 minutos

Generalizar:

Para construir una versión conceptual conjunta con el instructor efectúe lectura comprensiva del texto "Búsqueda de información, toma de decisiones y redes de apoyo para la creatividad" y en plenaria estructurar un concepto global.

Duración: 20 minutos

Aplicar:

En plenaria de respuesta a la siguientes preguntas de acuerdo con la exposición realizada por su instructor, que le permita trasladar los aprendizaje obtenidos a un contexto real: *¿Considera que lo aprendido hoy es aplicable a su vida?¿Puede dar un ejemplo de cómo podría ser aplicado?*

Duración: 15 minutos

- Participe activamente con su equipo en el desarrollo de la actividad **Rueda de oportunidades****Vivenciar:**

Estimado aprendiz, el rol de la creatividad juega un papel crucial en el aprovechamientode las oportunidades que se presentan en su entorno, con el mismo grupo que desarrolló la actividad *Design Thinking*, exponga su prototipo a un panel de tres invitados, según el tiempo estipulado para la actividad. Debe convencer que los invitados de que su prototipo es la solución más innovadora al reto planteado en la actividad anterior.

Responda a las preguntas de los invitados, siguiendo las indicaciones del instructor.

Duración: 60 minutos
Compartir:

Con el grupo de respuesta a los siguiente interrogantes a partir de la actividad realizada:

- ¿Cómo se sintieron en la Rueda de Oportunidades?
- ¿Qué sintieron al ver a los invitados en el ambiente?
- ¿Qué sintieron durante el ejercicio de intentar convencer a los invitados?

Duración: 10 minutos

Procesar:

Aplicando el método *Design Thinkin,* en plenaria responda las siguientes preguntas*:*

- De las oportunidades presentadas, ¿hubo alguna que les pareció más interesante que las demás? ¿Por qué?
- ¿Cuál fue la estrategia que su grupo utilizó para intentar aprovechar esa oportunidad que más les atrajo? / ¿Adoptaron alguna estrategia arriesgada para convencer a los invitados de la Rueda de que su prototipo solucionaba el problema original?¿Por qué la consideran arriesgada?
- Si el ejercicio hubiese tenido una segunda vuelta, y ustedes hubieran podido ajustar más suprototipo o estrategia de venta, ¿creen que habrían tenido una mejor posibilidad de acceder a una de las oportunidades ofrecidas? ¿Por qué?

Duración: 15 minutos

Generalizar:

Para construir una versión conceptual conjunta con el instructor efectúe lectura comprensiva del texto "Creatividad, toma de riesgos y persistencia" y en plenaria estructurar un concepto global.

Duración: 15 minutos

Aplicar:

A través de un conversatorio, responda la siguientes preguntas de acuerdo con la exposición realizada por su instructor, que le permita trasladar los aprendizaje obtenidos a un contexto real*:¿Consideran que es necesario asumir riesgos para aprovechar oportunidades en su cotidianidad?*

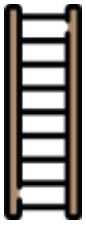
Duración: 5 minutos

3.3.3 Ejecutar los elementos de una estrategia emprendedora en un proyecto.

3.3.3.1 Participe activamente con su equipo en el desarrollo de la **Escalera de habilidades**

Vivenciar:

Estimado aprendiz, la presente actividad le permitirá aplicar las habilidades y características emprendedoras personales necesarias para formular y ejecutar una estrategia.



Seleccione uno de los siguientes roles, de acuerdo con las instrucciones de la actividad:

- Pertenecer a un equipo competidor.
- Servir de apoyo al instructor para la adecuación del ambiente de formación (2a 3 aprendices).

Participe activamente en la actividad “escalera de habilidades”, siguiendo las indicaciones del instructor. El objetivo de su grupo es avanzar por la escalera, cumpliendo cada uno de los retos propuestos. Gana el equipo que complete todos los pasos o el que más haya avanzado en la escalera. Cada equipo sólo contará con 4 lanzamientos.

Duración: 45 minutos

Compartir:

Responda la siguiente pregunta con base en la actividad realizada: ¿Qué emociones / sensaciones /sentimientos afloraron durante el ejercicio?

Duración: 10 minutos

Procesar:

Conteste las siguientes preguntas a partir de la actividad “Escalera de habilidades”:

- *Si su equipo fue el ganador* ¿cuáles considera que fueron las razones que les ayudaron aobtener la victoria?
- *Si su equipo fue el perdedor* ¿cuáles creen que fueron las razones por las que no pudieronavanzar en la escalera?
- ¿Hubo algún reto que les pareció difícil de realizar?
- Durante el desarrollo de la actividad, ¿descubrieron habilidades que pensaban que ustedeso sus compañeros no tenían?
- ¿Pensaron alguna estrategia para avanzar más rápido? ¿Cuál?
- ¿Qué criterios tuvieron en cuenta para determinar el orden de los lanzamientos dentro de suequipo?
- A los equipos que realizaron cambios en el orden de lanzamientos: ¿Qué razones los llevarona hacer los cambios? ¿El desempeño del equipo mejoró con los cambios?¿Por qué?

Duración: 15 minutos

Generalizar:

Para construir una versión conceptual conjunta con el instructor efectúe lectura comprensiva del texto “Habilidades blandas y características para la elaboración de estrategias” y en plenaria estructurar unconcepto global.

Duración: 15 minutos

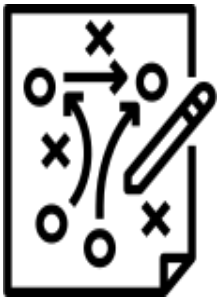
Aplicar:

Recapitule lo que considera valioso de aprender: *"¿cómo y de qué manera es aplicable a mi vida?",*
podría dar un ejemplo.

Duración: 10 minutos

3.3.3.2 Participe activamente con su equipo en el desarrollo de la **Construcción de un molino de viento**

Vivenciar:



Estimado aprendiz, esta actividad se orienta a la apropiación del concepto de estrategia personal, sus elementos y su relación con los proyectos, a través de la construcción de un molino de viento.

Conforme un equipo de 6 personas siguiendo las indicaciones del instructor. Debe seleccionar un nombre para su grupo y diseñar un logo que les diferencie de los demás.

Construya un molino de viento a partir de los materiales dispuestos en el ambiente de formación. El molino debe cumplir con las siguientes condiciones:

- Que sea resistente
- Que sea funcional (es decir, que sus aspas sean capaces de moverse)
- Que tenga 40 centímetros de alto

Elabore el plan de acción de la construcción del molino, siguiendo las especificaciones del formato ylas indicaciones del instructor.

Realice la venta del molino de viento, de acuerdo con los lineamientos del ejercicio. El molino recibiráuna calificación, dependiendo de si cumple con los requerimientos. De acuerdo con las condiciones del ambiente de formación, el instructor consignará los puntajes de cada equipo en la pizarra.

Duración: 60 minutos

Compartir:

Responda la siguiente pregunta con base en la actividad realizada: ¿Qué emociones / sensaciones /sentimientos afloraron durante el ejercicio?

Duración: 10 minutos

Procesar:

Conteste las siguientes preguntas a partir de la construcción del molino de viento:

- *Si su equipo fue el ganador*: ¿cuáles considera que fueron las razones por las que su molino cumpliótodos /la mayoría de los requisitos?
- *Si su equipo fue el perdedor o no hubo ningún ganador*: ¿por qué cree que su molino no cumplió losrequisitos? ¿Qué cree que hizo falta?

- ¿Considera que la planificación fue un elemento importante para el logro del objetivo?¿Por qué?
- ¿Su equipo creó alguna estrategia para la estructura del molino? ¿Cómo construyeron esa estrategia? / ¿Qué pasos siguieron para establecer la estrategia de construcción del molino? ¿Qué elementos tuvieron en cuenta?

Duración: 15 minutos

Generalizar:

Para construir una versión conceptual conjunta con el instructor efectúe lectura comprensiva del texto "Estrategia y plan de acción" y en plenaria estructurar un concepto global.

Duración: 15 minutos

Aplicar:

Recapitule lo que considera valioso de aprender: *"¿cómo y de qué manera es aplicable a mi vida?",* podríadar un ejemplo.

Duración: 10 minutos

3.3.3.3 Participe activamente con su equipo en el desarrollo de la actividad **Viviendo un proyecto**

Vivenciar:



Estimado aprendiz, en la presente actividad, usted aplicará los conceptos vistos en las sesiones anteriores, convirtiendo un objetivo personal en un proyecto a través dela elaboración de un plan de acción, concretando de este modo su *estrategiaemprendedora*.

Participe activamente en un juego de roles en dos rondas, siguiendo las indicacionesde su instructor. Los roles que asumirá son:

- *Coachee* o persona en entrenamiento: comparte uno de sus objetivos personales (establecidosen el *mapa de* sueños) con el *coach*, recibiendo de él/ella retroalimentación.

Coach o entrenador: a través de preguntas, busca motivar a su "entrenado" para que considere aspectos importantes en la realización de su objetivo personal.

Elabore el plan de acción de su objetivo personal, de acuerdo con la retroalimentacion recibida y las especificaciones del formato recibido. Así convierte su objetivo personal en un proyecto personal.

Socialice su proyecto personal en un conversatorio atendiendo a las orientaciones del instructor y,con el grupo genere las conclusiones de la actividad.

Duración: 65 minutos

Compartir:

Responda los siguientes interrogantes a partir de la actividad realizada:

- ¿Cómo se sintió durante la sesión de coaching?
- ¿Qué sintió mientras compartía su proyecto personal con sus compañeros?

Duración: 10 minutos

Procesar:

Conteste las siguientes preguntas a partir de la actividad:

- Cuando compartió su objetivo personal con su compañero, ¿recibió comentarios que aportaron a la construcción de su proyecto?
- ¿Considera útil el ejercicio de comunicar su objetivo personal con sus compañeros?¿Por qué?
- ¿El plan de acción le ayudó a "aterrizar" su objetivo personal? ¿De qué manera?
- ¿Le pareció difícil el ejercicio de convertir su objetivo personal en un proyecto?¿Por qué?

Duración: 10 minutos

Generalizar:

Para construir una versión conceptual conjunta con el instructor efectúe lectura comprensiva del texto "Importancia de la planificación" y en plenaria estructurar un concepto global.

Duración: 15 minutos

Aplicar:

Recapitule lo que considera valioso de aprender: *"¿cómo y de qué manera es aplicable a mi vida?",* podría dar un ejemplo. *¿Por qué consideran que es importante convertir nuestros sueños enproyectos?*

Duración: 10 minutos

3.3.4 Relacionar elementos de la Responsabilidad Emprendedora para la ejecución de técnicas de negociación



3.3.4.1 Participe activamente con su equipo en el desarrollo de la **Lúdica de la autoconfianza "El vendado y el lazarillo"**

Vivenciar:

Estimado aprendiz, en esta actividad, usted tiene la tarea de identificar sus nivelesde autoconfianza y persistencia, dos características emprendedoras personales que determinan la seguridad con la que puede negociar y obtener lo que busca.

Conforme equipo de tres personas, siguiendo las indicaciones del instructor, donde asumirá uno de los siguientes roles:

- Vendado
- Lazarillo
- Observador

Ejecute la acción que corresponda de acuerdo con su rol:

- El vendado debe superar la pista de obstáculos (de acuerdo con las condiciones del ambientede formación).
- El lazarillo guia al vendado (únicamente con su voz), para que este pueda lograr su objetivo.
- El observador verifica que tanto vendado como lazarillo cumplan las reglas establecidas paracada rol dentro de la actividad.

De acuerdo con las condiciones del ambiente de formación, el instructor consignará las posicionesde cada equipo en la pizarra, conforme vayan terminando la actividad.

Duración: 40 minutos

Compartir:

Responda las siguientes preguntas de acuerdo con su rol dentro de la actividad:

- *Vendado:* ¿Cómo se sintió?
- *Lazarillo:* ¿Qué sintió al conducir al vendado?
- *Observador:* ¿Qué sintió al ser un participante externo de la actividad y tener el rol sólo deobservación?

Duración: 10 minutos

Procesar:

En plenaria responda las siguientes preguntas a partir de la actividad “el vendado y el lazarillo”:

- *Si su equipo estuvo entre los primeros tres lugares*: ¿Cuál fue su estrategia para lograr elobjetivo? ¿Qué factores considera que fueron claves para el logro de la actividad?
- *Si su equipo no estuvo entre los primeros tres lugares:* ¿Cuál fue su estrategia para terminar la pista de obstáculos?
- *Si usted tuvo el rol de observador:* ¿cuáles son sus reflexiones de la actividad? ¿cómo analizalos resultados de la pareja que tuvo que supervisar?

Duración: 20 minutos

Generalizar:

Para construir una versión conceptual conjunta con el instructor efectúe lectura comprensiva

del texto “Importancia de la auto-confianza en procesos de negociación” y en plenaria estructurar un conceptoglobal.

Duración: 25 minutos

Aplicar:

Recapitule lo que considera valioso de aprender: *“¿cómo y de qué manera es aplicable a mi vida?”,* podría dar un ejemplo.

Duración: 10 minutos

3.3.4.2 Participe activamente con su equipo en el desarrollo del **Caso de negociación “Lactifeliz ylos lecheros”**

Vivenciar:



Estimado aprendiz, en esta actividad de simulación, usted debe tomar una posiciónante una situación de negociación que puede presentarse en la vida real, poniendoen práctica sus habilidades y características emprendedoras personales paracumplir con el objetivo planteado.

Reflexione sobre el contenido de los siguientes videos de sensibilización, atendiendo a las orientaciones de su instructor:

- “La Asamblea de Antioquia estudia crisis lechera”:https://www.youtube.com/watch?v=0_xkQE2zNEk
- “En crisis los lecheros colombianos”: https://www.youtube.com/watch?v=c7X3z374v2o

Conforme un equipo de 5 personas, de acuerdo con las indicaciones del instructor, asumiendo unode los siguientes roles:

- Productores de leche
- Empresa Lactifelíz

Analice el documento que le entrega el instructor, según el rol asumido.

Prepare los argumentos a usar en la negociación, de acuerdo con el tiempo estipulado para ello en la actividad.

Realice el proceso de negociación, siguiendo las indicaciones del instructor.

Duración: 55 minutos

Compartir:

Responda las siguientes preguntas con base en la actividad realizada:

- *Si usted fue seleccionado como negociador:* ¿cómo se sintió durante el ejercicio?
- *Si usted fue seleccionado como moderador:* ¿cómo se sintió en el momento de la negociación?
- *Si usted no fue seleccionado en ninguno de los dos roles anteriores:* ¿qué sintió comoobservador de las negociaciones?

Duración: 10 minutos

Procesar:

Conteste las siguientes preguntas a partir de la preparación y realización de la negociación:

- ¿En qué se basó la negociación?
- ¿Cómo se llevó a cabo?
- ¿Cuáles fueron los aspectos claves de la negociación?
- ¿Cuál fue el objetivo de la negociación para cada una de las partes?
- ¿Cómo fue la comunicación entre las partes? ¿Fue necesaria la comunicación para llegar aun acuerdo?

Duración: 15 minutos

Generalizar:

Para construir una versión conceptual conjunta con el instructor efectúe lectura comprensiva del texto "Negociación: elementos y tipos" y en plenaria estructurar un concepto global.

Duración: 20 minutos

Aplicar:

Recapitule lo que considera valioso de aprender: *"¿cómo y de qué manera es aplicable a mi vida?",* podría dar un ejemplo. *¿En qué otros ámbitos se genera un ambiente de negociación?*

Duración: 10 minutos

3.3.4.3 Participe activamente con su equipo en el desarrollo del **Ejercicio de comparación deTriángulos de la responsabilidad – Descubra los intereses de las partes dibujando**

Vivenciar:



Estimado aprendiz, en este ejercicio, usted aplicará la herramienta del Triángulo de la responsabilidad con el fin de identificar sus intereses y de la contraparte, usando como base el rol que asumió durante la actividad “Lactifeliz y los lecheros”. De este modo, relacionar los conceptos vistos en las dos actividades anteriores.

Conforme nuevamente el grupo con el cual trabajó en la actividad “Lactifelíz y los lecheros” (3.3.11), según indicaciones del instructor.

De acuerdo con las condiciones del ambiente de formación y del formato suministrado por el instructor, dibuje el Triángulo de la responsabilidad sobre un pliego de papel Kraft para cada uno de los roles que se presentaron en la negociación de la actividad anterior.

Identifique los intereses de su grupo y regístrelos en el formato suministrado por el instructor, de acuerdo con las instrucciones de la actividad. De forma similar, haga con los intereses de la contraparte en el proceso de negociación. Por último, identifique los intereses que tuvieron ambos grupos en común. Regístre sus repsuestas en el formato suministrado por el instructor.

Presente sus respuestas en una exposición atendiendo a las orientaciones del instructor y, con el grupo genere las conclusiones de la actividad.

Duración: 60 minutos

Compartir:

Responda los siguientes interrogantes a partir de la actividad realizada:

- ¿Cómo se sintieron con respecto a la actividad?
- ¿Qué sentimientos les genera saber que en una negociación existen dos posiciones que pueden unificarse en algún punto?

Duración: 10 minutos

Procesar:

Conteste las siguientes preguntas a partir de la actividad:

- ¿Qué evidenció en el registro de los intereses y en los dibujos?
- ¿Qué encontró en común?
- ¿Hubo algún aspecto que no había identificado durante la negociación?
- ¿Qué le sucede a los Triángulos de la Responsabilidad de cada uno de los grupos si, por ejemplo, Lactifelíz hubiese tomado una decisión diferente o contraria a la que tomó durante la negociación?
- ¿Qué le sucede al Triángulo de la Responsabilidad de los productores si se aumenta el sentiro el actuar?

Duración: 15 minutos

Generalizar:

Para construir una versión conceptual conjunta con el instructor efectúe lectura comprensiva del texto“Intereses y alternativas” y en plenaria estructurar un concepto global.

Duración: 10 minutos

Aplicar:

Recapitule lo que considera valioso de aprender: *“¿cómo y de qué manera es aplicable a mi vida?”,* podría dar un ejemplo.

Duración: 5 minutos

3.3.4.4 Participe activamente con su equipo en el desarrollo de la actividad **Consolidación de lasestrategias de negociación**

Vivenciar:



Estimado aprendiz, la negociación es una actividad que se da en todo momento de la vida, con el fin de obtener los objetivos propuestos, así como ofrecer mejores alternativas a las demás personas. La actividad busca que usted experimente lo importante de ponerse en los zapatos de la otra persona, generando empatía.

Asuma uno de los siguientes roles, de acuerdo con las indicaciones del instructor:

- *Voluntario (3 aprendices):* usted debe retirarse los zapatos, luego de que un *asistente* coloque una venda sobre sus ojos.
- *Asistente:* ayuda al instructor a vendar a los *voluntarios* y a colocar bolsas plásticas en sus pies, una vez esos se hayan quitado los zapatos.
- *Observador:* como lo indica el nombre, observa lo que sucede en el ejercicio.

Duración: 15 minutos

Compartir:

Socialice la respuesta a la siguiente pregunta con base en la actividad realizada: ¿Qué emociones /sensaciones / sentimientos afloraron durante el ejercicio?

Duración: 10 minutos

Procesar:

Conteste las siguientes preguntas a partir de la actividad:

- ¿Por qué considera importante ponerse en los zapatos del otro?
- ¿Considera que la empatía puede generar mejores resultados en un proceso de

negociación?

- ¿Por qué conocer de antemano la posición de la otra parte y saber que existe una forma diferente de ver las cosas puede ser importante para generar acuerdos gana – gana en una negociación?

Duración: 15 minutos

Generalizar:

Para construir una versión conceptual conjunta con el instructor efectúe lectura comprensiva del texto“Técnicas de negociación” y en plenaria estructurar un concepto global.

Duración: 10 minutos

Aplicar:

Recapitule lo que considera valioso de aprender: *“¿cómo y de qué manera es aplicable a mi vida?”,*
podría dar un ejemplo.

Duración: 10 minutos

4 Actividades de transferencia

Estimado aprendiz, usted tuvo la oportunidad de trasladar los conocimientos adquiridos al final de cada actividad en la etapa “APLICAR” del ciclo de aprendizaje vivencial, llevando los aprendizajes a su vida personal y profesional.



En el desarrollo de las actividades como aprendiz, usted participó en los procesos de autoevaluación, coevaluación y Heteroevaluación, aplicando los instrumentos para tal fín y que fueron explicados por el instructor.

- **Ambiente Requerido:** Ambiente convencional.
- **Materiales:** Marcadores de punta gruesa de varios colores, cartulina (en diferentes tamaños y formas), papel Kraft, papel Bond, tijeras, rollos de cinta pegante, colores o crayolas, revistas con fotografías, barras de pegante, vasos desechables (o material reciclable) , chinches, palos de pincho, platos de cartón o plástico, dulces de diferentes colores y colombinas.

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Diana de valoración y Diario de fortalecimiento (3.3.2.1, 3.3.2.2, 3.3.2.3), Mapa de sueños (3.3.3.2), Argumentación de dibujo del Triángulo de la responsabilidad (3.3.4.2), Heteroevaluación, coevaluación y autoevaluación.

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencias de Conocimiento : Aplicar proceso de toma de decisiones Presentar prototipo Proceso de negociación del molino	Identifica el proceso de toma de decisiones de acuerdo con problemas dela cotidianidad. Aplica el proceso de tomade decisiones según identificación de riesgos yalternativas de solución. Apropia el concepto de creatividad e innovación segúnsolución de desafíos. Practica capacidad creativa y deinnovación de acuerdo a la actividad desarrollada. Asocia aspectos importantes	T: Observación directa I: Lista de chequeo de proceso T: Observación de productoterminado I: Lista de chequeo producto GFPI-F-135 V01 T: Observación directa

Realizar negociación	delas técnicas de negociación según los ámbitos personales, sociales y profesionales.	I: Lista de chequeo de proceso
Evidencias de Producto: Hoja de selección	Identifica el proceso de toma de decisiones de acuerdo con problemas dela cotidianidad.	T: Observación de productoterminado I: Lista de chequeo producto
Prototipo Molino de viento	Aplica el proceso de tomade decisiones según identificación de riesgos yalternativas de solución.	
	Apropia el concepto de creatividad e innovación segúnsolución de desafíos.	T: Observación de producto terminado I: Lista de chequeo producto
	Practica capacidad creativa y de innovación de acuerdo a la actividad desarrollada.	
Plan de acción	Sustenta el plan de acción teniendo en cuenta los elementos de una estrategia emprendedora.	T: Observación de productoterminado I: Lista de chequeo producto
Dibujos de Triángulos de la Responsabilidad (propio y del otro)	Reconoce los intereses propiosy del otro de acuerdo con la aplicación del Triángulo de la Responsabilidad.	T: Observación de productoterminado I: Lista de chequeo producto
Evidencia de conocimiento: Argumentación del plan de acción	Sustenta el plan de acción teniendo en cuenta los elementos de una estrategia emprendedora.	T: Observación directa I: Lista de chequeo conocimi

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

NUTRIENTES: Los que son vitales para el organismo, dado que no los puede sintetizar. Es decir, son las sustancias que de forma ineludible se tienen que obtener del medio ambiente.

PROTEÍNAS: Las proteínas son compuestos orgánicos que consiste en aminoácidos unidos por enlaces peptídicos. El organismo no puede fabricar alguno de los aminoácidos (llamados aminoácidos esenciales). Las proteínas crean enzimas, queratina, energía, anticuerpos, aumenta el sistema inmune y ayudan al crecimiento y desarrollo celular. En nutrición, las proteínas son degradadas por la pepsina, hasta aminoácidos libres, durante la digestión.

CARBOHIDRATOS: Los carbohidratos son azúcares integrados por monosacáridos. Los carbohidratos son clasificados por el número de unidades de azúcar: monosacáridos (tales como la glucosa, la fructosa y la galactosa), disacáridos (tales como la sacarosa, lactosa y maltosa) y polisacáridos (tales como el almidón, el glucógeno y la celulosa). Los carbohidratos brindan energía por más tiempo que las grasas.

GRASAS: las grasas son necesarias para mantener el funcionamiento apropiado de las membranas celulares, para aislar las vísceras contra el choque, para mantener estable la temperatura corporal y para mantener saludable el cabello y la piel. El organismo no fabrica ciertos ácidos grasos (llamados ácidos grasos esenciales) y la dieta debe suplirlos.

MINERALES: El papel de los minerales en la alimentación del cerdo es de importancia fundamental. Las carencias de minerales provocan trastornos graves, provocando la muerte o graves alteraciones del crecimiento y de la reproducción.

VITAMINAS: Contribuyen al buen funcionamiento de las células. Las funciones desempeñadas por las vitaminas son de fundamental importancia ya que intervienen en todos los procesos básicos de la vida como crecimiento, reproducción, lactancia, etc.

MATERIA PRIMA: Se conocen como materias primas a la materia extraída de la naturaleza y que se transforma para elaborar materiales que más tarde se convertirán en bienes de consumo.
Es la que obtenemos de la naturaleza, para poder elaborar productos, y es fundamental para la creación de productos de todo tipo. Las industrias venden productos elaborados por medio de la materia prima; por ejemplo: para elaborar un mueble de madera lo principal es la madera (materia prima), que se extrae del árbol, en estado natural.

REGISTRO: refiere al asiento de una información cualquiera y concreta

AGUA POTABLE: Agua que puede consumirse con garantías sanitarias y que cumple los requisitos de la OMS, contenidos en la “Internacional Standard For Drinking Walter “(OMS 1997). Ausencia de patógenos, pero puede existir microorganismos productores de alteraciones de los alimentos.

DESINFECTANTE: agente físico o químico empleado en la desinfección

DESINFECCIÓN: Destrucción de microorganismos a un nivel tal que no dé lugar a contaminación peligrosa de los alimentos que contacten con las superficies desinfectadas.

DETERGENTE: Agente de limpieza como el jabón o cualquier preparado orgánico, líquido o sólidos sintéticos hidrosolubles, capaz de emulsionar aceites, mantener partículas en suspensión y actuar como humectante.

CONTAMINACIÓN: Transmisión directa o indirecta de microorganismos dañinos a productos alimenticios.

HIGIENE: condiciones o prácticas de aseo que ayudan a mantener la calidad del alimento y la salud del consumidor.

SUCIEDAD: Es todo residuo que al final de los procesos queda adherido a los techos, pisos, equipos, mesas, utensilios etc., y está constituido básicamente por materia orgánica del producto que se procesa.

LIMPIEZA: eliminación de residuos alimenticios, polvo, grasas u otras materias, mediante el fregado y lavado con agua, jabón o un detergente adecuado.

RESIDUO: Restos de los productos de limpieza y desinfectantes que quedan en los equipos y utensilios después de las operaciones de higiene.

PLAN DE ACCIÓN: tipo de plan que prioriza las iniciativas más importantes para cumplir con ciertos objetivos ymetas.

PROCESO TOMA DE DECISIONES: proceso de evaluar y elegir entre alternativas cual es la más indicada para elpropósito según el objetivo.

PROYECTO: conjunto de las actividades que desarrolla una persona o una entidad para alcanzar undeterminado objetivo.

ETAPAS DEL CICLO DE APRENDIZAJE VIVENCIAL: método permite estructurar todas las intervenciones metodológicasque estamos proponiendo. Consta de las siguientes etapas:

EL "VIVENCIAR" O EXPERIENCIA DEL EJERCICIO permite generar la información individual en cada uno de los aprendices respecto a sus sentimientos, pensamientos, comportamientos y formas de actuar en situaciones específicas.

EL "COMPARTIR" permite auto observación de las emociones y sentimientos tanto positivos como negativos de los aprendices generados durante la vivencia.

EL "PROCESAR" permite ampliar y enriquecer aún más las experiencias, al "hacer ver" a los aprendices informaciones y resultados vividos, pero todavía no articulados por ellos. El instructor a través de preguntas busca que los aprendices reflexionen, analicen y aporten sobre la experiencia, registrando de forma ordenaday sistemática, las conclusiones y aportes del grupo.

EL "GENERALIZAR" permite estructurar aportes teóricos pertinentes al objetivo de aprendizaje y a la caracterización del grupo meta del proceso de enseñanza-aprendizaje.

EL "TRASLADAR O APLICAR" genera un puente entre el presente del aprendizaje y el futuro de la aplicación en la vida real.

6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

http://es.wikipedia.org/wiki/Nutrimento

Porcentaje de Panadero: Disponible en Internet en http:// es.wikipedia.org/wiki/Porcentaje_de_panadero.

Enciclopedia el Panadero. Disponible en Internet en:

http:// es.wikipedia.org/wiki/Panadero

El Rincón del Panadero. Disponible en Internet en:

http://www.trigopan.com.ar/TecdelTrigo/Pages/Fichas%20Rincon%20Panaderos/enciclopedia%20tecnica.html

https://www.google.com/search?ei=AMUbXIrIIsSQ_QbZwYfIBA&q=presupuesto+empresarial&oq=presupuesto&gs_l=psy-ab.1.0.0i67l10.2514.23435..25296...0.0..0.470.3348.2-6j3j2.....0....1..gws-wiz.....0..0j0i131.LvqxqrssZy0

https://www.google.com/search?ei=asgbXKHrHKqw_QaF-bnQCw&q=flujo+de+caja+presupuesto&oq=flujo+&gs_l=psy-ab.1.2.0i67l6j0l4.722093.724298..728836...0.0..0.255.1416.2-6.....0....1..gws-wiz.....0i71j0i131i67j0i131.73K3b_NX-30

http://sobreconceptos.com/index.php?s=materia+prima

Manual de Manipulación de Alimento. Disponible en Internet en http:// www.slideshare.net/vicmorni/manual-bsico-del-manipulador-de-alimentos-11525557 .

Manipulación de Alimento. Disponible en Internet en http:// saludocupacional-colombia.com/manipulación-de-alimentos/

Higiene, protección y Manipulación de Alimento. Disponible en Internet en http://www.emagister.com/curso-higiene-proteccion-manipulacion-alimentos/manipulacion-alimentos-decreto-3075-1997

- Acosta Romero, G. A.; Pérez Pertuz, J.; Rodríguez Pérez, M.; Valenzuela Barón, M. L. (2016). Cartilla Emprendimiento. Colombia: Servicio Nacional de Aprendizaje. PrimeraEdición.
- Ariza, C. (2019). Pensar, sentir y actuar. Obtenido de https://mejorapsicologia.com/pensar- sentir-actuar/
- Cardona, M; Vera, L. D.; Tabares Quiroz, j. (2008). Las dimensiones del emprendimiento empresarial: la experiencia de los programas Cultura E y Fondo Emprender en Medellín. Cuadernos de investigación EAFIT. Documento 69. Medellín: Universidad Eafit.
- CENPROMYPE (s.f.) Proceso de acompañamiento a emprendimientos dinámicos. Caja de herramientas. Recuperado de http://cenpromype.synology.me/wordpress/Usb/Caja%20de%20Herramientas%20Emprendi mientos%20por%20Oportunidad/LinkedDocuments/Manual%20Participante%20Tall

er%20 de%20Caracteristicas%20Emprendedoras%20PErsonales.pdf
- Fernandez, A. (2010). Otra vez esa sensación, Capítulo 1: Los sentimientos. Obtenido de http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/lda/fernandez_f_a/capitulo1.pdf
- Hernández Arango, E. R. (2014). Avances de EMPRETEC® en Colombia, como programa para el fortalecimiento de las características del comportamiento emprendedor. INVENTUM,9(16), 33-39.
- Monsalve Serrano, J. E. (2013). Jóvenes, talento y perfil emprendedor. Recuperado de: http://www.injuve.es/conocenos/ediciones-injuve/guia-jovenes-talento-y-perfil-emprendedor
- Quintana García, C. (2001). Dimensiones del éxito de las empresas emprendedoras. Investogaciones europeas de dirección y economía de la empresa, 7(2), 139-154.
- Universidad de Alicante. (2007). El pensamiento, Psicología Básica. Obtenido de https://rua.ua.es/dspace/bitstream/10045/4298/5/TEMA%205.EL%20PENSAMIENTO.pdf
- Vila, J. C. (8 de enero de 2014). ¿Cómo vas de Responsabilidad Personal? [Mensaje en un blog]. Recuperado de: https://www.joancarlesvila-coach.com/responsabilidad-personal/

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	Manuel Francisco Oñate Guerra	Instructor Técnico	SENA - CENTRO AGROEMPRESARIAL Y ACUICOLA DE FONSECA LA GUAJIRA.	15 de Julio de 2021.
	ANDRES ALFONSO MARTINEZ ROMERO	Admón. De empresas – Comercialización	SENA - CENTRO AGROEMPRESARIAL Y ACUICOLA DE FONSECA LA GUAJIRA.	15 de Julio de 2021.

8. CONTROL DE CAMBIOS (diligenciar únicamente si realiza ajustes a la guía)

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					