PROCESO DIRECCIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

GUÍA DE APRENDIZAJE No 01

IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- **Denominación del Programa de Formación**: EMPRENDEDOR EN GASTRONOMÍA TÍPICA RURAL
- **Código del Programa de Formación**: 66210582
- **Nombre del Proyecto**: EMPRENDEDOR EN GASTRONOMIA TIPICA RURAL
- **Fase del Proyecto**: Análisis
- **Actividad de Proyecto**: Manipular alimentos de acuerdo con procedimiento técnico y normativa de alimentos
- **Competencia**:
- 290801106 Manipular alimentos de acuerdo con procedimiento técnico y normativa de alimentos
- **Resultados de Aprendizaje Alcanzar**:
- 29080110603 VALIDAR LA APLICACIÓN DE LAS BUENAS PRÁCTICAS DE MANUFACTURA EN EL ESTABLECIMIENTO, DE ACUERDO CON LA NORMATIVIDAD VIGENTE.
- 29080110601 ESTABLECER LOS RIESGOS DE CONTAMINACIÓN DE LOS ALIMENTOS Y SUS MEDIDAS PREVENTIVAS SEGÚN NORMATIVA.
- 29080110602 DESARROLLAR LOS PROCESOS DE FABRICACIÓN, TRANSFORMACIÓN Y PREPARACIÓN DE LOS ALIMENTOS TENIENDO EN CUENTA LAS BUENAS PRÁCTICAS DE
- MANUFACTURA (BPM)**Duración de la Guía**: 40 horas

2. PRESENTACIÓN



La implementación de procesos de recepción, control y ejecución en el área de almacén son de vital importancia ya que generan la calidad del producto final y la rentabilidad del mismo. El control de proveedores, análisis de calidad, trazabilidad del producto, protocolos de bioseguridad generan confianza en los procesos administrativos por ello el aprendiz debe reconocer cada uno de estos procesos de su importancia, con el fin de poder aplicarlos de manera eficaz y oportuna en cada uno de los procesos predeterminados por la empresa.

Siendo tan importante el desarrollo de prácticas de inocuidad, que nos permitan preparar alimentos cumpliendo con los parámetros de bioseguridad B.P.M. y apoyarnos en la norma internacional HPCC estas a su vez nos permitirán fortalecer los procesos dentro del área de producción y la inocuidad de nuestros alimentos a los comensales.

Al evaluar esta herramienta nos permite detectar problemas existentes, o prever problemas futuros. Un correcto análisis debe arrojar información específica acerca de lo que se hace bien y de lo que se hace mal, para permitir el diseño de estrategias que permitan aprovechar y corregir de manera oportuna y de forma continua.

Por lo tanto, la ejecución y el control deben ser una práctica permanente y llevarse a cabo tan frecuentemente como la situación lo requiera. En un sentido básico, las decisiones tomadas deben responder las siguientes preguntas:

- ¿Qué tan efectivas han sido las acciones tomadas?
- ¿Qué es necesario corregir o ajustar?

Por lo tanto, funciones diarias como la toma de la temperatura de alimentos y cavas, toma de muestras de los alimentos preparados, seguimiento y trazabilidad del producto, garantizan el desarrollo operacional, logístico y administrativo.

Teniendo en cuenta las actividades desarrolladas en la guía, se analizará los resultados de los indicadores y se presentaran acciones de mejoras con el fin de dar cumplimiento a la gestión y objetivos planteados

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

Como actividad de contextualización, consultar:

1. ¿Qué es B.P.M?
2. ¿Qué es inocuidad?
3. ¿Qué es trazabilidad y relacione un ejemplo cotidiano en su sector?
4. ¿Cuáles son los pilares de HCCP?
5. ¿Qué es un proceso de mejora continua?
6. Por qué se estable un protocolo de lavado de manos
7. Cuál es la importancia de generar un estricto seguimiento al proceso de desinfección
8. Que es un manipulador de alimentos
9. Por qué se realizan los exámenes de manipulador de alimentos.

Propuesta para la organización en estudio

- Realice un estudio de la cocina de su hogar de los posibles puntos de peligro.
- Estables como controlar estos puntos
- Como se llevarán a cabo estas mejoras y como registrar la evidencia de la misma
- Según el sistema de mejora continua, como este se aplica en nuestra área de producción y cuál es el resultado final.

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencias de Conocimiento	Aplica la metodología adoptada por la empresa elaborar listados de solicitud de materia prima y control de costos en la producción, ejecutando inventarios con responsabilidad, bajo los parámetros legales y aplicando normas de B.P.M. Clasifica las materias primas de acuerdo con características organolépticas, físicas químicas y grupos de inventario. Describe criterios de calidad de la materia prima de acuerdo con ficha técnica y estándares de compra. Establece cantidades de materia prima a solicitar según inventario físico y necesidades de la producción. Elabora requisición de materias primas de acuerdo con recetas estándar, necesidades de producción y procedimiento técnico. Recibe materias primas según requisición y estándares de producto. Verifica el estado de materias primas recibidas de acuerdo con estándares de calidad, procedimiento técnico y normativa sanitaria.	**Participación de Socialización de la temática y consulta.** **Evaluaciones de forma oral**
Evidencias de Desempeño	Utiliza con objetividad y discrecionalidad los recursos, elementos característicos requeridos en el programa para preparación, control de almacenamiento, rotación, inventarios entre otros vistos. Alista áreas, equipos, utensilios y empaques de acuerdo con procedimiento y programa de limpieza y desinfección. Verifica existencias y estado de los alimentos almacenados según criterios técnicos y stocks establecidos por la organización.	**Exposiciones participativas**

	Organiza alimentos conforme con tipo, riesgo de contaminación, métodos de conservación, normativa sanitaria y de seguridad y salud en el trabajo. Registra información del almacenamiento e inventario en tiempo y documentos dispuestos para el procedimiento. Entrega los datos tanto manuales como automatizados para suministrar la información del proceso de Evaluación de acuerdo con los procesos, procedimientos y sistemas de gestión. Interpreta el proceso de evaluación y certificación de competencias laborales en el contexto del Sistema Nacional de Formación para el Trabajo.	**Presentación de formatos**
Evidencias de Producto:		

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

Manipuladores de alimentos:
Aquellas personas que durante su actividad laboral entran en contacto directo con cualquier tipo de alimento en alguna de las etapas de elaboración, transformación, preparación, fabricación, envasado, distribución, transporte, almacenamiento, servicio, venta o suministro. Debe seguir unas pautas correctas de higiene y seguridad alimentaria.

Curso de manipulación de alimentos:
Formación mediante la cual se transmiten a los manipuladores de alimentos los conocimientos requeridos para desempeñar su actividad laboral manteniendo los niveles de calidad, higiene y seguridad alimentaria, de forma que se favorezca la prevención de posibles riesgos para la salud de los consumidores.

Examen de manipulación de alimentos:
Cuestionario de evaluación que sirve para comprobar que la persona ha adquirido los conocimientos sobre seguridad e higiene alimentaria que se deben aplicar en cualquier actividad en la que se esté en contacto con productos alimenticios y conoce las pautas fundamentales que se deben adoptar.

Título de manipuladores de alimentos:
Documento que se emplea para acreditar que se ha superado correctamente la formación para manipular alimento, según lo establecido en las normas de manipulación de alimentos vigentes actualmente. Aunque puede presentarse en diversos formatos (tanto certificado como carnet de manipulador), lo fundamental es la información que se muestra en dicho documento: centro de formación responsable de impartir el curso, temario del programa formativo y datos del alumno que ha superado la formación.

Intoxicación alimentaria:
Proceso provocado al ingerir alimento o agua contaminados por bacterias, parásitos, virus o toxinas. Entre sus síntomas se encuentran dolores estomacales, diarrea, vómitos, fiebre y deshidratación. La mayoría de estas intoxicaciones son agudas, se producen súbitamente y dura un corto periodo de tiempo.

Seguridad alimentaria:
Se refiere al uso de distintas estrategias y recursos para garantizar tanto la disponibilidad como el acceso de forma periódica al consumo de alimentos inocuos, nutritivos y seguros por parte de la población.

Inocuidad de los alimentos:
Medidas dirigidas a garantizar que los productos alimenticios no causarán daño a la salud del consumidor si se preparan y/o ingieren según su uso establecido. Se considera uno de los aspectos fundamentales que se deben atender dentro de la seguridad alimentaria.

Contaminación cruzada:
Consiste en la transferencia de microorganismos de un alimento contaminado, normalmente crudo, a otros no contaminados. Puede producirse mediante el contacto directo entre alimentos o de forma indirecta ya sea a través las manos del personal o del material utilizado (utensilios, equipos o superficies).

HACCP:
Se trata del sistema de Análisis de Peligros y Puntos de Control Críticos, implantado por las empresas alimentarias para garantizar la calidad sanitaria. Es una herramienta que permite identificar, evaluar y controlar los posibles peligros para la inocuidad del alimento.

Trazabilidad:
Procedimientos que permiten controlar la evolución de un alimento dentro de la cadena alimentaria, identificando todo el proceso que sigue y las distintas fases por las que pasa dentro de su producción, transformación y distribución. Es un sistema que proporciona información de gran utilidad y puede convertirse en herramienta clave en el control de actividades dentro de la empresa, en la gestión de problemas e incluso en la retirada de productos del mercado.

6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

1. ADMINISTRACION SANITARIA DE Ronald F.Cichy (INSTITUTO EDUCACIONAL)
2. Jaime álzate (libro)
3. Tratado Elemental de Cocina (libro)
4. Invima.gov.co Decreto 3075 de 1977

Apoyo web y videos
https://youtu.be/NYbufMt0-qY
https://youtu.be/w6Tqcu8uJfI
https://youtu.be/JLB3KXGqXDc
https://youtu.be/7eB5qseNAhI
https://youtu.be/yV3IRF3JN-k
https://youtu.be/CmGlRy60OeI

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	**Antonio Segura Valdés**	**Instructor**	**C.AGROPECUARIO "LA GRANJA" ESPINAL TOLIMA**	**01/03/2020**

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					

PROCESO DIRECCIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

GUÍA DE APRENDIZAJE No 2

IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- **Denominación del Programa de Formación**: EMPRENDEDOR EN GASTRONOMÍA TÍPICA RURAL
- **Código del Programa de Formación**: **66210582**
- **Nombre del Proyecto**: EMPRENDEDOR EN GASTRONOMIA TIPICA RURAL
- **Fase del Proyecto**: Análisis
- **Actividad de Proyecto:** Preparar alimentos de acuerdo con la orden de producción y procedimiento técnico
- **Competencia**:
- Preparar alimentos de acuerdo con la orden de producción y procedimiento técnico (260201057)
- **Resultados de Aprendizaje Alcanzar**:

- 26020105701 ALISTAR MATERIA PRIMA Y UTENSILIOS PARA LA PREPARACIÓN DE COMIDA TÍPICA RURAL TENIENDO EN CUENTA PROCEDIMIENTOS TÉCNICOS Y RECETA ESTÁNDAR.
- 26020105704 REALIZAR MANEJO DE RESIDUOS TENIENDO EN CUENTA LA NORMATIVA AMBIENTAL.
- 26020105703 VERIFICAR LA CALIDAD DEL PRODUCTO FINAL TENIENDO EN CUENTA ESPECIFICACIONES TÉCNICA Y RECETA ESTÁNDAR.
- 26020105702 REALIZAR LA PREPARACIÓN Y TRANSFORMACIÓN DE LOS ALIMENTOS TENIENDO EN CUENTA RECETA ESTÁNDAR.

- **Duración de la Guía**: 160 horas

2. PRESENTACIÓN



Hola les doy la cordial bienvenida a la preparación de platos de acuerdo a la solicitud del cliente, la cual les permitirá poner en práctica todas las competencias y habilidades, la preparación de divide en varias etapas en las cuales puedes corregir o modificar un proceso utilizando técnicas de cocción, marinar, conservación entre otras.

Para nosotros es muy importante tú compromiso y auto conocimiento que ayude fortalecer los proceso de aprendizaje, cada proceso representa un nuevo reto, la gastronomía típica invoca técnicas únicas cuyas características son técnicas se enfocan en sabores, texturas, colores y el indiscutible sabor a leña por ello nosotros aplicaremos cada una de estas técnicas en pro de alcanzar productos de calidad e innocuidad que sean comercialmente representen una fuente de ingresos en proyectos de negociosos rurales.

Por lo tanto, debemos preguntarnos cuales, por qué y cómo son aplicables las técnicas de cocción:

- ¿Qué técnicas de cocción conoces?
- ¿Cuál es tú técnica más usada y por qué?
- Que defines como cocción mixta

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

Como actividad de contextualización, consultar:

1. Consultar los platos típicos de la región, ingredientes y tiempos de cocción.
2. Consultar que tipos de cortes se utilizan en la cocina.
3. Qué tipos equipos son los más recurrentes en las cocinas.
4. Qué tipos de cocción típica conoces.
5. Elegir y presentar por grupo tres recetas de productos típicos que deseas preparar, junto a sus recetas estándar. En un video, donde se evidencie el prealistamiento, paso a paso y técnicas de cocción, presentación de la misma.

Propuesta para la organización en estudio

- Mediante el seguimiento continuo del instructor y procesos de consulta e investigación se realizará la preparación de platos típicos los cuales deben cumplir con parámetros organolépticos preestablecidos por el instructor.
- Mediante el uso de herramientas tecnológicas, se presentarán los talleres prácticos y teóricos que le permitan aclara dudas sobre los procesos o falas presentadas durante el taller.

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencias de Conocimiento	Usa correctamente la materia prima solicitada para preparación. Reconoce y aplica los cortes y técnicas de cocción establecidas en la receta estándar. Reconoce y utiliza la terminología gastronómica. Reconoce y utiliza las técnicas básicas y normas de cocina, las preparaciones frías y calientes. Reconoce y utiliza las técnicas de preparación de salsas de acuerdo a la receta estándar.	Técnicas y destrezas al momento de presentar los videos, cumpliendo con los parámetros establecidos por el instructor. Uso adecuado de la receta estándar.

Evidencias de Desempeño	Destrezas y habilidades en las preparaciones típicas, lenguaje técnico.	Portafolio de recetas estándar de su unidad de negocio.
Evidencias de Producto:	Recetas estándar unidad de negocios y videos preparaciones.	

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

TRADICIÓN GASTRONOMICA: Alrededor del mundo existen diferentes culturas que exhiben las actividades y costumbres que las hacen diferentes de otras. Además de tener una comida típica también existen tradiciones gastronómicas bastante extrañas y peculiares que tal vez muchos no imaginan.

MOQUEADO: El moqueado es una comida que se deriva de la tradición indígena de la región. Para preparar este plato, se toma el pescado y se envuelve en hojas de plátano. Posteriormente se ubica encima de una hoguera por dos horas, de esta forma el pescado se cocina o moquea con el humo que sale de las brasas.

PATARASCA: La patarasca es una preparación del pescado en la que se usan hojas de bijao para envolver la presa y cocinar a la brasa.

MOTE: Maíz desgranado y cocido, sea tierno o maduro, con cáscara o pelado, que se emplea como alimento en algunas regiones de América del Sur.

GUMARA: Gallina; cualquier ave de corral.

AUTOCTONO: Autóctono es un adjetivo que puede aplicarse al ser vivo, al producto o al lugar que es originario o nativo del país en el que se encuentran. Lo autóctono, por lo tanto, es propio de un sitio.

INMATERIAL: Se conoce como Patrimonio Cultural Inmaterial de la Humanidad a aquellos bienes culturales no tangibles que son protegidos por la UNESCO. De esta manera, esta organización se encarga de proteger manifestaciones culturales que son muy importantes para el hombre, pero cuya esencia trasciende un soporte material, como la cetrería, el tango o la caligrafía china.

ÑAME: El ñame pertenece a la clase de plantas que al crecer almacenan material comestible en la raíz, corma o tubérculo subterráneo, esta clase es bien como conocida como raíces y tubérculos. El ñame es un tubérculo que se usa ampliamente para la alimentación, es de gran importancia en la dieta diaria de muchos pueblos del mundo.

CECINA: Esta palabra se refiere a una carne salada y condimentada en que se enjuta y posteriormente se seca al aire, al humo o la exposición directa al sol. (En Argentina, Bolivia, Paraguay y Uruguay) es una tira de carne de cualquier ganado vacuno que no tiene sal o condimento. (En Chile) se dice de cualquier embutido de cualquier carne.

AL VAPOR: Consiste en cocinar los alimentos a través del vapor del medio líquido (agua), sin que éstos entren en contacto con él. Para ello, los ingredientes se colocan en un recipiente tipo rejilla o perforado suspendido en una cazuela, olla o similar que contiene el agua que se lleva a ebullición. Con esta técnica, los vapores que ascienden al hervir el líquido, cuecen los alimentos, de forma lenta, pero sin dilución de los nutrientes.

AHUMAR: Se trata de una técnica que se aplica en los alimentos para otorgarles un sabor distintivo y para facilitar su conservación.

TINAJA: recipiente grande hecho a base de barro cocido y en ocasiones vidriado, a veces más ancho por el medio que por el fondo y por la boca, y que encajada en un aro, o penetrada en el suelo, se emplea ordinariamente para guardar o almacenar agua, aceite u otros líquidos.

COCCIÓN: La cocción se refiere al acto de cocer o cocinar algún alimento, esto se realiza para que la comida sea más saludable y apetecible, por ende, es hacer que un alimento deje de estar crudo para pasar a estar cocinado, esto se logra hirviéndolo en agua o cocinándolo de diferentes maneras, en el horno o sartén. Para que el proceso de cocción se cumpla debe pasar por un proceso de ebullición. Con esto se logrará que los alimentos adquieran ciertas propiedades que son de gran beneficio para la salud. Se debe aclarar que también hay alimentos que se encuentran crudos y que pueden ser comidos y tienen igual buenas propiedades alimenticias.

FRITURA: Consiste en introducirlos en un recipiente que contenga aceite o grasa a temperatura de alrededor de 200 ºC, para que se doren en forma rápida y pareja por inmersión.

6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

1. Jaime álzate (libro)
2. Tratado Elemental de Cocina (libro)

Apoyo web

https://youtu.be/vaLINsA6dRQ
https://youtu.be/XSlQGCuGgVM
https://youtu.be/g258AYoiTvw

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	**ANTONIO SEGURA VALDES**	**INSTRUCTOR**	**C.AGROPECUARIO "LA GRANJA" ESPINAL TOLIMA**	**01/03/2021**

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					

PROCESO DIRECCIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

GUÍA DE APRENDIZAJE No 01

IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- **Denominación del Programa de Formación**: EMPRENDEDOR EN GASTRONOMIA TIPICA RURAL
- **Código del Programa de Formación**: 66210582
- **Nombre del Proyecto**: EMPRENDEDOR EN GASTRONOMIA TIPICA RURAL
- **Fase del Proyecto**: ANALISIS
- **Actividad de Proyecto:**
  - Formular proyectos de acuerdo con los requerimientos de la empresa.
- **Competencia**:

  Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales (240201533)

- **Resultados de Aprendizaje Alcanzar**:

- 24020153304- RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA NEGOCIACIÓN.
- 24020153301- ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS PERSONALES DE ACUERDO CON SUS POTENCIALIDADES, OBJETIVOS Y EL ENTORNO.
- 24020153303- EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E INNOVADORA SEGÚN ESTRATEGIA EMPRENDEDORA

- **Duración de la Guía**: 40 horas

2. PRESENTACIÓN



Hola queridos aprendices bienvenidos a este capítulo más de nuestra formación es aquí cuando ponemos a disposición de nuestros compañeros las capacidades como líderes por qué el líder no es aquel que más grita, es popular por su forma de ser, asiste a todos los eventos, o quien es el más estudiado ser líder significa mucho más, es entregar sus habilidades y compromiso a desarrollar y líderes procesos de carácter social, económico, salud, comunitarios entre otros modelos la capacidad de tomar decisiones y trazar rutas que nos permitan lograr objetivos y metas con sus ideas, siendo el ejemplo de compromiso.

Existen gran variedad de tipos de líderes que al fin no terminan siendo los más sanos en las organizaciones ya que sus aportes terminan siendo imposiciones, decisiones de corazón, sin soportes científicos entre otras por ello es nuestro deber identificar el perfil de un líder y como estas cualidades son las que de manera directa aportaran a la creación de nuestro Negocio Rural que deberán formular ideas de negocios, que presente características nuevas en tendencias gastronómicas y su proyección de mercado.

Para ello debes preguntarte y consultar:

- ¿Qué es una tendencia gastronómica?

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

Como actividad de contextualización, consultar:

1. ¿Qué es emprendimiento?
2. ¿Cuáles son las características de un emprendedor?
3. ¿Cuáles son los tipos de líderes y su importancia?
4. ¿Qué es capacidad de liderazgo, trabajo en equipo, innovación y creatividad?
5. ¿Qué es mercadeo y estudio de mercado?
6. Plantea una idea de negocio, teniendo en cuenta lo visto anteriormente.
7. Investiga cual sería tu organigrama de cargos y funciones dentro de tu Negocio Rural.

Propuesta para la organización en estudio

- Realice en grupos el desarrollo de la guía, para lo cual deberán diseñar un organigrama de cargos según sus Negocios Rurales
- Deberán sustentar el organigrama y mediante el juego de roles
- El uso adecuado de las herramientas ofimáticas.
- Establecer un listado de posible competencia de mercado y precios.

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencias de Conocimiento	El correcto uso de las herramientas ofimáticas, que les permita desarrollar las consultas de investigación e implementar organigramas o mapas mentales. Aplican las técnicas desarrolladas, conceptos claros, terminología e identifican el contenido sobre emprendimiento.	Participación de Socialización de la temática
Evidencias de Desempeño	Desarrollo de propuestas gastronómicas, tendencias y competencias de mercado. Presentan sus unidades de **Negocios Rurales.**	Desarrollo de las exposiciones en los temas vistos y presentación de la guía.
Evidencias de Producto:	Se asocian y conforman su unidad de **Negocios Rurales**	Entrega de productos requeridos

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

Negocios rurales: Quien se decanta por un emprendimiento rural o bien ha tomado la decisión de mudarse a ese entorno rural y desarrollar en él su vida o lo hace porque lo considera un negocio rentable que le permite vivir en un medio urbano. Dentro de los emprendimientos rurales encontramos aquellos tradicionales como puede ser la plantación de cultivos rentables, la cría de ganado o de otros animales y la lechería. Estos negocios cuentan con muchos seguidores y su rentabilidad suele ir asociada a períodos de bonanza o de crisis además de la política económica de turno. Sin embargo, existen otras varias opciones para emprender en el medio rural que no pueden ser catalogadas de "tradicionales" en todos los casos.

Emprendedor rural: El futuro no está solo en las ciudades inteligentes o Smart cities. Las facilidades al emprendimiento rural hacen, que cada vez más personas, se decidan a dar el salto de la ciudad al campo. Nuevas ayudas y la búsqueda de un entorno más tranquilo y con menos competencia hacen del mundo rural una solución efectiva para aquellas personas que quieran cambiar de vida sin renunciar a poner en marcha un nuevo negocio.

Ambientación: Se llama ambientar a crear un ambiente (una atmósfera, un entorno) apropiado a partir de la iluminación, la decoración y otros elementos. Ambientar también es evidenciar características sociales o históricas a través de diversos detalles en una película, un programa de televisión, un libro u otra clase de obra.

Una tercera acepción del término refiere a acostumbrar a un individuo a un medio que le resulta extraño o inexplorado.

Competencia de mercado: En economía, la competencia es la condición en la cual diferentes agentes económicos que participan en un mercado aplican mejores estrategias de manera que puedan obtener un bien limitado y lograr minimizar sus costos, maximizar sus ganancias y mantenerse activas e innovadoras frente a otros agentes. Con ello, busca que los agentes económicos se esfuercen por mejorar el uso de recursos para producir bienes y servicios, y de perfeccionar e innovar en la calidad y variedad de estos, con la finalidad que reditúe en mejoras en competitividad y más beneficio para el consumidor, todo esto para lograr un mayor crecimiento económico y bienestar social.

Liderazgo: El liderazgo es la función que ocupa una persona que se distingue del resto y es capaz de tomar decisiones acertadas para el grupo, equipo u organización que preceda, inspirando al resto de los que participan de ese grupo a alcanzar una meta común. Por esta razón, se dice que el liderazgo implica a más de una persona, quien dirige (el líder) y aquellos que lo apoyen (los subordinados) y permitan que desarrolle su posición de forma eficiente.

Carisma: El carisma es algo innato y forma parte de la personalidad del ser humano. Se trata de una capacidad que está asociada al éxito, lo que se basa en la concepción de que al carismático le va bien en la vida. Por eso hay quienes afirman que se puede ayudar a una persona a ser carismática a través de reforzar su autoestima, sus capacidades como orador y su apariencia.

Voz de mando: Lo habitual es que la idea de voz de mando se utilice en el ámbito militar. En este contexto, la voz de mando son las órdenes que el oficial superior transmite, ya sea de manera escrita u oral, a sus inferiores. La voz de mando puede ser preventiva (para llamar la atención del subordinado y anticipar aquello que se va a realizar) o ejecutiva (ordena la acción en cuestión).

Dirigente: El concepto de dirigente, por lo tanto, suele asociarse a la persona que está a cargo de manejar o gobernar un determinado emprendimiento. Puede decirse que un dirigente es la cabeza o el líder de un proyecto, teniendo a personas que lo siguen o que respetan sus decisiones al reconocerlo como tal.

Líder: El líder tiene la facultad de influir en otros sujetos. Su conducta o sus palabras logran incentivar a los miembros de un grupo para que trabajen en conjunto por un objetivo común. De acuerdo a su forma de ejercer la conducción del equipo, el líder puede ser considerado autoritario (toma las decisiones sin dar explicaciones al respecto), democrático (permite que todos opinen y decide por consenso) o laissez faire (es el líder liberal, aquél con una conducta pasiva que delega el poder en los demás).

Gerencia: Existen distintos tipos de gerencia: la gerencia patrimonial, que es aquella donde los puestos principales y los cargos de mayor jerarquía están en manos de los propietarios de la empresa; la gerencia política, donde los puestos gerenciales se asignan en base a la afiliación y a las lealtades políticas; y la gerencia por objetivos, donde los esfuerzos se dirigen hacia una meta en común.

Se supone que la gerencia es responsable del éxito o el fracaso de un negocio. Es la unidad de la empresa que se encarga de que los integrantes del grupo subordinen sus deseos individuales para alcanzar los objetivos comunes. Para eso, la gerencia debe aportar su liderazgo, conducción y capacidad de coordinación.

6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

https://youtu.be/M_SofAsq3Kk
https://youtu.be/giq_Q8LJVdQ
https://youtu.be/SaLyBI_CpRA
https://youtu.be/olrudoB1ip0
https://youtu.be/Yh665FduimE

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	**ANTONIO SEGURA VALDES**	**INSTRUCTOR**	**C.AGROPECUARIO "LA GRANJA" ESPINAL TOLIMA**	**01/03/2021**

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					

PROCESO DIRECCIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

GUÍA DE APRENDIZAJE No 03

IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- **Denominación del Programa de Formación**: EMPRENDEDOR EN GASTRONOMIA TIPICA RURAL
- **Código del Programa de Formación**: 66210582
- **Nombre del Proyecto**: EMPRENDEDOR EN GASTRONOMIA TIPICA RURAL
- **Fase del Proyecto**: Análisis
- **Actividad de Proyecto:**
- Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico (260101059)
- **Competencia**:
  - Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico (260101059)
- **Resultados de Aprendizaje Alcanzar**:
  - 26010105902- DETERMINAR RETO DE INNOVACIÓN DE ACUERDO CON MOTIVACIONES Y POTENCIALIDADES DEL ENTORNO.
  - 26010105904- FORMULAR MODELO DE NEGOCIO DE ACUERDO CON HERRAMIENTAS DE PLANEACIÓN ESTRATÉGICA.
  - 26010105903- DISEÑAR PROTOTIPO DE IDEA DE NEGOCIO DE ACUERDO CON TÉCNICAS DE VALIDACIÓN.
  - 26010105901- APLICAR EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR DE ACUERDO CON REFERENTES CONCEPTUALES Y RETOS PERSONALES Y PRODUCTIVOS.
- **Duración de la Guía**: 40 horas

2. PRESENTACIÓN





Bienvenidos queridos emprendedores el mercadeo es la fuente fundamental de nuestro proyecto productivo "Negocios Rurales" es aquí cuando nuestras relaciones personales y el amor por el servicio al cliente son fundamentales para iniciar el proceso de comercialización de nuestros productos, también dejando en claro que como productores necesitas de una mano amiga de los proveedores que al igual que nosotros ofrecen un gama de servicios fundamentales para nosotros poder operar.

Ya sea el campesino que vende directamente su productos en su finca, la señora del puesto de mercado o el proveedor mayorista que realiza sus entregas puerta a puerta todos están relacionados de forma directa o indirecta con nosotros, al ser nuestros proveedores por lo tanto también debemos ser muy cuidadosos con su manejo, ofertas y calidad de los mismos productos ofertantes. Cuando estandarizamos un producto debemos realizar laboratorios que nos permitan afianzar la calidad del producto final y la calidad de los productos de preparación siempre teniendo unas series de alternativas que no alteren la calidad del producto final.



3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

Como actividad de contextualización, consultar:

1. Que son productos o servicios
2. Que es un a licitación para proveedores
3. Que es un registro de ventas
4. Cuál debe ser es el perfil de nuestros proveedores
5. Que es servicio al cliente
6. Que es una ficha técnica de productos
7. Cómo aplica esta en nuestro Negocio Rural
8. Que es una estrategia de ventas
9. Crea una publicidad con una promoción donde se evidencien los tipos de productos y la diferencia con la competencia.

Propuesta para la organización en estudio

- Realice en grupos el desarrollo de la guía, para lo cual deberán diseñar en cartel publicitario que permita identificar promociones disponibles a sus Negocios Rurales
- Deberán sustentar las promociones y exponer sus análisis sobre su desarrollo.
- Establecer el correcto uso de las herramientas ofimáticas (PowerPoint, Word, otros)
- Establecer un listado de precios de venta de sus productos, utilizando las herramientas ofimáticas.
- Establece un listado de proveedores mínimo tres por línea y realizar un formato de registro del mismo.

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencias de Conocimiento	El correcto uso de las herramientas ofimáticas, que les permita desarrollar efectivamente sus propuestas comerciales. Aplican las técnicas desarrolladas, conceptos claros y reportes contables.	Participación de Socialización de la temática
Evidencias de Desempeño	Desarrolla las propuestas de mercado y fidelización de clientes. Identifica los tipos de clientes y servicios gastronómicos a promocionar.	Trabajo en equipo, desarrolla estrategias de ventas y promociones.
Evidencias de Producto:	Crea alianzas comerciales, le permitan su crecimiento comercial afianzando su Negocio Rural. Volante informativo con precios, promociones y diferenciación de productos con su competencia.	Entrega de productos requeridos Crea su carta de servicios y ofertas comerciales.

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

Cliente: En economía el concepto permite referirse a la persona que accede a un producto o servicio a partir de un pago. Existen clientes que constantes, que acceden a dicho bien de forma asidua, u ocasionales, aquellos que lo hacen en un determinado momento, por una necesidad puntual.
En este contexto, el término es utilizado como sinónimo de comprador (la persona que compra el producto), usuario (la persona que usa el servicio) o consumidor (quien consume un producto o servicio).

Producto: El marketing establece que un producto es un objeto que se ofrece en un mercado con la intención de satisfacer aquello que necesita o que desea un consumidor. En este sentido, el producto trasciende su propia condición física e incluye lo que el consumidor percibe en el momento de la compra (atributos simbólicos, psicológicos, etc.). El producto no material, por su parte, se denomina servicio. Por ejemplo: una computadora (ordenador) y un módem son productos; la conexión a Internet es un servicio.

Servicio: Esta noción brinda además la posibilidad de nombrar al ofrecimiento de una celebración religiosa, a un equipo de sirvientes que se desempeña en un hogar, al dinero que se abona cada año por el ganado y a la prestación humana que permite cubrir necesidades sociales y que no guardan relación con la elaboración de bienes materiales.
Partiendo de dicha acepción podíamos establecer las siguientes frases como perfectos ejemplos de aquella: «María y Juan eran el ama de llaves y el chófer que se encontraban trabajando al servicio de los marqueses"; o "El rey llegó a su palacio el cual era cuidado por un servicio formado por más de quince personas".

Mercado: Un término este que es empleado con gran frecuencia en la sociedad actual para referirse a todo aquel sitio público en el que, en los días establecidos, se procede a comprar o vender diversos productos.

Ficha técnica: Es una herramienta con la que cuenta el exportador para informar de una manera estandarizada y sencilla las características técnicas de su producto.

Manual: Se denomina manual a toda guía de instrucciones que sirve para el uso de un dispositivo, la corrección de problemas o el establecimiento de procedimientos de trabajo. Los manuales son de enorme relevancia a la hora de transmitir información que sirva a las personas a desenvolverse en una situación determinada.

Proveedor: Proveedor es la persona o empresa que abastece con algo a otra empresa o a una comunidad. El término procede del verbo proveer, que hace referencia a suministrar lo necesario para un fin.

Estrategia: El concepto también se utiliza para referirse al plan ideado para dirigir un asunto y para designar al conjunto de reglas que aseguran una decisión óptima en cada momento. En otras palabras, una estrategia es el proceso seleccionado a través del cual se prevé alcanzar un cierto estado futuro.

Segmentación: Es posible hablar de la segmentación de mercado, por ejemplo, para nombrar a la división de éste en conjuntos más pequeños cuyos integrantes comparten determinadas características y requerimientos. Estos subgrupos, dicen los expertos, se determinan tras analizar el mercado.
La segmentación exige la creación de grupos homogéneos, al menos respecto a ciertas variables. Dado que los miembros de cada segmento mantienen comportamientos o conductas similares, es posible anticipar una respuesta parecida ante las estrategias de marketing.

Protocolo: Lo concreto es que, en nuestro idioma, un protocolo es un reglamento o una serie de instrucciones que se fijan por tradición o por convenio.
Partiendo de este significado, es posible emplear la noción en diferentes contextos. Un protocolo puede ser un documento o una normativa que establece cómo se debe actuar en ciertos procedimientos. De este modo, recopila conductas, acciones y técnicas que se consideran adecuadas ante ciertas situaciones.

6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

https://youtu.be/RZASiVWDYmw

https://youtu.be/vZF1jCEDrZs

https://youtu.be/qmIs6D95F9Q

https://youtu.be/yV3IRF3JN-k

https://youtu.be/iUA92wkM174

https://youtu.be/E1G9tOQvCq0

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	**ANTONIO SEGURA VALDES**	**INSTRUCTOR**	**C.AGROPECUARIO "LA GRANJA" ESPINAL TOLIMA**	**01/03/2021**

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					