PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- **Denominación del Programa de Formación:** EMPRENDEDOR EN AGRICULTURA URBANA
- Código del Programa de Formación: 73310039
- **Nombre del Proyecto:** Unidad productiva EMPRENDEDOR EN AGRICULTURA URBANA en los municipios del Norte del Valle del Cauca
- **Fase 1 del Proyecto:** Alistamiento
- **Actividad de Proyecto**: Identificar la situación técnica y comercial de la agricultura urbana
- **Competencia:** Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico.
- **Resultados de Aprendizaje Alcanzar:** establecer características y competencias emprendedoras
- personales de acuerdo con sus potencialidades, objetivos y el entorno
- **Duración de la Guía**: 16 horas

2. PRESENTACIÓN

Bienvenido a la formación de EMPRENDEDOR EN AGRICULTURA URBANA**,** donde te invitamos a incursionar en el maravilloso mundo del emprendimiento, desarrollo de ideas de negocio.

A través de esta guía de aprendizaje se busca apropiar elementos que le permitan al aprendiz analizar a través de un autodiagnóstico participativo, el estado de los recursos, de los sistemas productivos, los cambios que han vivido, así como el porqué de estos cambios, para encontrar soluciones de fácil acceso, encaminadas hacia el mejoramiento continuo de los mismos.

El realizar las actividades sugeridas en la presente guía de aprendizaje permitirá también tener una información completa de nuestras comunidades, para reflexionar sobre nuestra realidad e identificar necesidades y potencialidades que nos lleven a la toma de decisiones frente a temas de interés relacionados con el mercado cambiante para el mundo de la competitividad.

¡EXITOS!

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

a. Actividades de Reflexión Inicial.

A través del video foro, cada aprendiz reflexionará sobre el contenido del cortometraje “Cuesta abajo” que se encuentra en el siguiente enlace https://www.youtube.com/watch?v=lbfov7kXDhs y analizará las siguientes preguntas:

¿Qué características definen a Henry Forero?
¿cómo el entorno influyó sobre las decisiones de Henry Forero?
¿cuáles tienes en común con Henry?
¿cuáles cree usted que debe fortalecer?

Desarrollo de la actividad:

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

b. Actividades de contextualización e identificación de conocimientos necesarios para el aprendizaje.

Desde sus conocimientos y saberes previos, de forma individual defina con sus palabras qué entienden por **emprendimiento,** registre sus respuestas en unas notas ubíquelas en el tablero en el pliego de papel bond como lluvia de ideas para así llegar a la definición de **comportamiento emprendedor.**

Socialice las respuestas en un conversatorio atendiendo a las orientaciones del instructor y, con el grupo genere las conclusiones sobre los puntos en común, destaque aquellos que se poseen e identifiquen aquellos que deben apropiar.

Desarrollo de la actividad:

A continuación, desarrollar test orientativo para comprobar si tienes aptitudes para seremprendedor/a. Elige la opción que más se adapte a tu forma de ser.

4 = SÍ/EN TOTAL ACUERDO (4PTOS.) | **3** = BASTANTE /A MENUDO (3PTOS.) **2** = ALGO/ALGUNA VEZ (2PTOS.) |**1** = NO / EN ABSOLUTO (1PTO.)

Nº	Preguntas	4	3	2	1
1	¿Te consideras una persona adaptable a los cambios?				
2	¿Tienes confianza en tus posibilidades y capacidades?				
3	¿Es importante para ti disponer de autonomía en el trabajo?				
4	¿Tienes facilidad de comunicación?				
5	¿Te consideras creativo/a?				
6	¿Afrontas los problemas con optimismo?				
7	¿Tomas la iniciativa ante situaciones complejas nuevas?				
8	¿Tienes predisposición para asumir riesgos?				
9	¿Tomas notas escritas sobre tus proyectos?				
10	¿Arriesgarías recursos propios si pusieras en marcha un proyecto?				
11	¿Te resultaría fácil asignar tareas a los demás?				
12	¿Sabes trabajar en equipo?				
13	¿Sabes administrar tus recursos económicos?				
14	¿Tienes facilidad para negociar con éxito?				
15	¿Me relaciono fácilmente con persona que no conozco?				
16	¿Planificas acciones concretas para el desarrollo de un proyecto?				
17	¿Te planteas los temas con visión de futuro?				
18	¿Cumples los plazos que te fijas para realizar un trabajo?				
19	¿Sientes motivación por conseguir objetivos?				
20	¿Te consideras bueno/a en aquello que sabes hacer?				
21	¿Sacrificarías tu tiempo libre si el trabajo lo demanda?				
22	¿Normalmente son otros los que deciden, yo solo les sigo?				

Puntuaciones

Menos de 30 puntos: Aunque en tu perfil hay alguno de los caracteres de emprendedor/a, en lamayoría de aspectos o te asalta la duda o te sientes inseguro/a. Intenta analizar las razones de todo eso y procura adquirir hábitos emprendedores si realmente lo que quieres es llevar adelante tu propia empresa.

De 30 a 60 puntos: En principio reúnes bastantes de las características adecuadas para ser un/a buen/a emprendedor/a. No obstante, hay ciertos puntos en los que distas un poco de serlo. Deberías analizar tus puntos débiles y marcarte una serie de acciones concretas para mejorarlasen un plazo determinado de tiempo.

60 o más puntos: Sin duda dispones de un gran potencial y tu perfil se asemeja bastante al del emprendedor/a. Ello no quiere decir que ya tengas éxito asegurado, pero sin duda a nivel personal partes de una buena base. Continúa trabajando.

c. Actividades de apropiación del conocimiento (Conceptualización y Teorización).

Identificar problemática a solucionar para la unidad productiva

CREANDO LA UNIDAD PRODUCTIVA



Amigo aprendiz ten en cuenta tus habilidades de liderazgo, compromiso, entrega, amabilidad, honestidad, con estas cualidades tú puedes ser parte del progreso de tu familia, generando ingresos adicionales que te permitan satisfacer tus gustos y las de tus hijos.

Recuerda que las unidades productivas buscan 4 fines muy importantes 1- **PONER EN PRACTICA LOS CONOCIMIENTOS RECIBIDOS** en las diferentes formaciones impartidas por los Instructores profesionales pertinentes a las diferentes áreas del conocimiento 2 – generar productos y servicios mínimos viables para el **AUTOCONSUMO DE LOS PRODUCTOS EN SUS HOGARES** 3 - la **GENERACIÓN DE INGRESOS** para la población con enfoque rural por la venta de los productos mínimos viables 4 - el **FORTALECIMIENTO DE CAPACIDADES Y COMPETENCIAS** en los ambientes de aprendizaje.



El Sena hace acompañamiento de las iniciativas productivas orientadas al autoconsumo dentro de las unidades, las apoya para que puedan generar excedentes que impulsen negocios rurales y/o la creación empresa con el fortalecimiento a través del tiempo. Estudiada esta temática y de una manera democrática, amigo aprendiz postúlate a la conformación de la unidad productiva.





Desarrollo de la actividad:

1. Identificar necesidades dentro del entorno empresarial producto o servicio para su desarrollo local.

2. Desde la comodidad de tu hogar lee la diapositiva enviada al grupo de WhatsApp por el instructor sobre la creación, conformación y perfiles de una unidad productiva, escríbelo las notas más importantes para ti en tu cuaderno, toma una fotografía y envíala al grupo de WhatsApp, y guarda la evidencia de tu cuaderno.

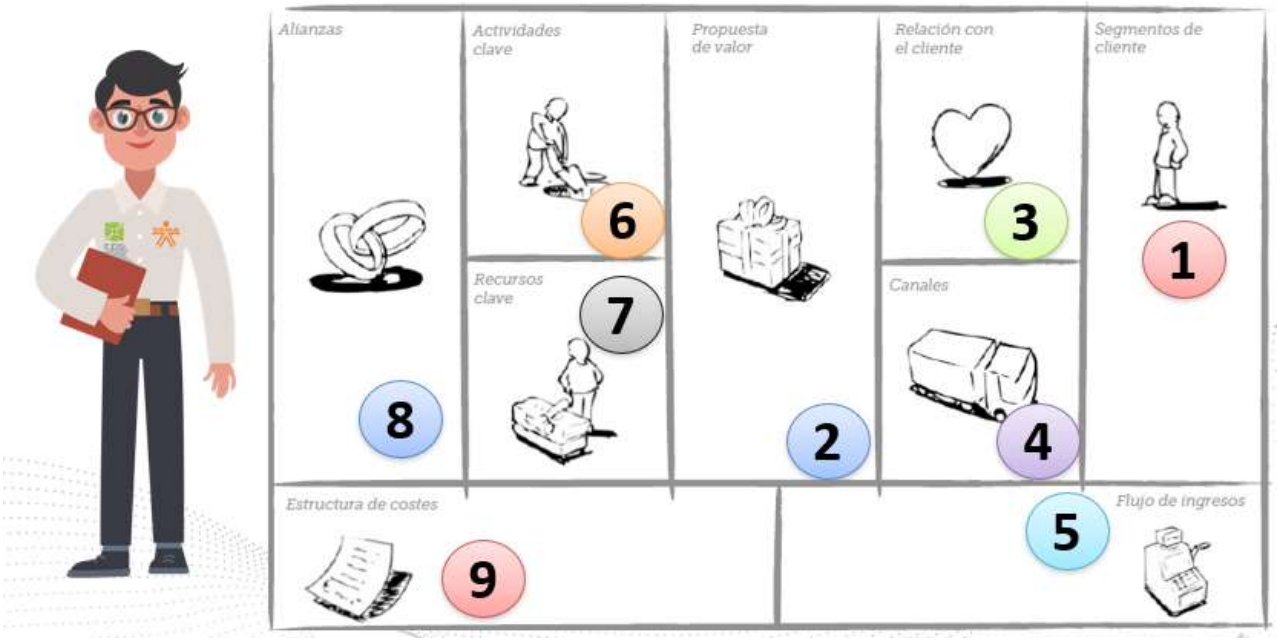
3. Como refuerzo de esta actividad, escucha las emisiones radiales sobre la creación de la unidad productiva.

d. Actividades de transferencia del conocimiento

CONSTRUIR UN MODELO DE NEGOCIO VIABLE PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE LA UNIDAD PRODUCTIVA QUE SE AJUSTE A LAS CONDICIONES DEL MERCADO

Aprendiz, revisa el flayer sobre el modelo CANVAS, herramienta que le permitirá organizar su idea de negocio y tener un horizonte claro sobre la línea de productos o servicios que se fabricarán y comercializarán, el segmento de clientes para esos productos, las estrategias de comercialización, además de los recursos necesarios para emprender la unidad productiva.

FORMATO CANVAS PARA EL DESARROLLO DEL MODELO DE NEGOCIO PARA LA UNIDAD PRODUCTIVA



CONSTRUIR LA PLATAFORMA ESTRATÉGICA, PARA MARCAR EL CAMINO GUÍA: MISIÓN – VISIÓN Y VALORES.

Imagínate que eres un "**APRENDIZ AGENTE SECRETO** 😎", ¿qué es lo primero que te asignan antes de enviarte al campo? Exactamente: una misión.

Ahora, si lo pasamos al mundo empresarial no es tan mundano como esto. Es uno de los pilares de la gestión empresarial para tomar en cuenta a la hora de darle forma al proyecto que tenemos en mente en la Unidad Productiva. La misión, visión y los valores de una Unidad Productiva son parte fundamental de la cultura empresarial. Amigo aprendiz vamos a construir estos valores para que les permita trazar un mapa de ruta y enfocarse en dar el MEJOR PRODUCTO Y/O SERVICIO AL CLIENTE SIN DESORIENTARTE, ni perder el objetivo.

Para empezar con la misión; es la razón de ser de la UP, debe ser clara, concisa y compartida, siempre enfocada en el cliente y no en el producto o servicio.

Refleja el propósito fundamental de la organización en el mercado. Es imprescindible saber cuál es el verdadero propósito de la UP. La misión es la forma en la que todas las estrategias, valores, colaboradores y filosofía se ponen a funcionar.
Para crear la misión de la empresa, es una buena estrategia tomar en cuenta las opiniones, las ideas y la filosofía de los todos los Aprendices.



Es muy importante establecer perfectamente cuáles son la misión y la visión. Por ello hemos creado una pequeña guía que te ayudará.

PASOS PARA DEFINIR LA MISIÓN: a continuación, se sugieren algunas pautas que te ayudarán a poner sobre papel elementos para definir la misión:

1. IDENTIDAD: ¿Quiénes somos? Es imprescindible conocer las capacidades de los elementos de la empresa.
2. ACTIVIDADES: ¿Qué hacemos? Esta es una pregunta complicada para muchos emprendedores, aunque puede parecer simple: práctica de la agricultura con cultivos dentro de espacios urbanos de pueblos.
3. FINALIDAD: ¿Quién es nuestro cliente? Al definir esto sensibilizamos a los Aprendices para que trabajen inspirados y cumplan un objetivo común mucho más grande que cobrar un salario.

RESPONDE ESTAS PREGUNTAS EN TU CUADERNO DE NOTAS Y ENVÍA LA IMAGEN AL GRUPO DE WHATSAPP

1. CONSTRUYENDO LA MISIÓN DE NUESTRA UNIDAD PRODUCTIVA:

Describa lo que la **UNIDAD PRODUCTIVA** hace; es decir, responda la pregunta:
¿Quiénes somos?:

¿A qué nos dedicamos?:

¿Cuál es nuestra razón de ser de la Unidad Productiva?:

Para quien está dirigido el **PRODUCTOS O SERVICIOS** de la **UNIDAD PRODUCTIVA**, defina:
¿Quiénes son nuestros clientes, segmentos o nichos de mercado?

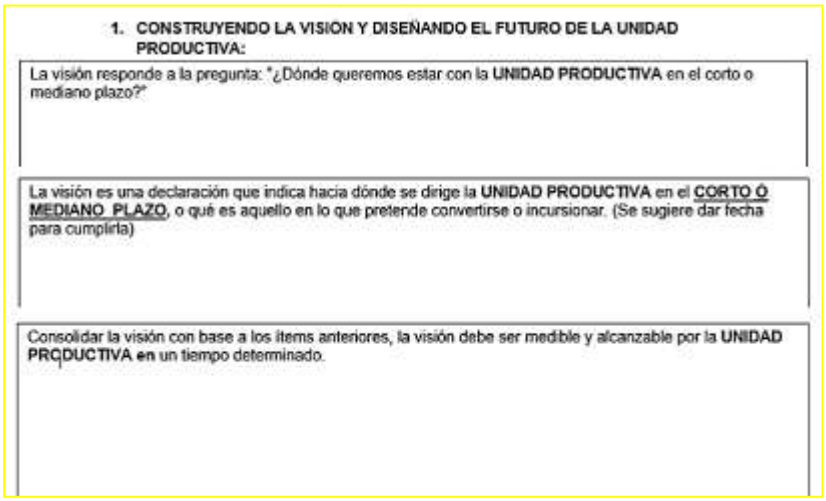
¿Por qué existimos?

Valor diferenciador de nuestros **PRODUCTOS O SERVICIOS** de la **UNIDAD PRODUCTIVA:**
¿Qué diferencia mi producto o servicio de la competencia?:

Consolidar la misión con base a los ítems anteriores, se sugiere que se empiece con el nombre de la **UNIDAD PRODUCTIVA,** la redacción debe ser CORTA Y CONCRETA Y PRECISA

PASOS PARA REDACTA LA VISIÓN DE LA EMPRESA: La redacción de la visión es mucho más personal que la misión, transcurre hacia el interior de la Unidad Productiva.

RESPONDE ESTAS PREGUNTAS EN TU CUADERNO DE NOTAS Y ENVÍA LA IMAGEN AL GRUPO DE WHATSAPP



1. **CONSTRUYENDO LA VISION Y DISEÑANDO EL FUTURO DE LA UNIDAD PRODUCTIVA:**

La visión responde a la pregunta: "¿Dónde queremos estar con la **UNIDAD PRODUCTIVA** en el corto o mediano plazo?"

La visión es una declaración que indica hacia dónde se dirige la **UNIDAD PRODUCTIVA** en el **CORTO O MEDIANO PLAZO**, o qué es aquello en lo que pretende convertirse o incursionar. (Se sugiere dar fecha para cumplirla)

Consolidar la visión con base a los ítems anteriores, la visión debe ser medible y alcanzable por la **UNIDAD PRODUCTIVA en** un tiempo determinado.

El rumbo lo definen quienes toman las decisiones, por ello es importante convocar a una reunión en la que se pueda tener una mesa de trabajo donde todos los aprendices involucrados proyecten de UNIDAD PRODUCTIVA aporten sus expectativas de crecimiento, evolución y cambio para los siguientes años. Cada una de las intervenciones debe ser honesta, realista y concisa. Entre todos se puede llegar a una serie de acuerdos del rumbo que debe tomar.

Desarrollo de la actividad:

1. Realiza la lectura de la temática entregados por el instructor sobre Emprendimiento, Unidad productiva, asociatividad, creación de empresas, estructura organizacional, manual de funciones. Seguidamente participe de una socialización dentro del encuentro de formación de la simulación sobre el funcionamiento de una empresa de confitería para comprender la importancia de rol que cada uno ocupa dentro de la misma.

2. Responde estas preguntas para ubicar la visión de tu emprendimiento

   ¿Qué hará mi Unidad Productiva en cinco años?
   ¿Con qué lo vamos a hacer?
   ¿Desde qué posición lo vamos a hacer?
   ¿Seremos los líderes? ¿Habremos ganado participación?
   ¿Qué hará mi Unidad Productiva por la sociedad en cinco años?
   ¿Será un Gran Lugar para Trabajar?
   ¿Qué hará mi Unidad Productiva por el entorno en cinco años?
   ¿Qué acciones implementaremos?

3. Elaborar lluvia de ideas para la realización de misión**:** que los Aprendices puedan participar, intercambiar puntos de vista, ser realistas con la actividad de la UP. Se recomienda que las lluvias de ideas sean en entornos cómodos, no hay malas propuestas y que todos serán tomados en cuenta.

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Los aprendices deben presentar las evidencias solicitadas a continuación para verificar el proceso de aprendizaje:

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
De Conocimiento: Identifica recursos claves para la creación de una idea de negocio	Asigna recursos físicos, financieros para las diferentes actividades de la creación de negocio.	**Técnica:** Canva **Instrumento:** Presentación del Pitch
De Desempeño: Crea estructura organizacional	Creación de idea de negocio y asignación de cargos	**Técnica:** Canva **Instrumento:** Presentación del Pitch
De Producto: Identifica necesidad del mercado	Identificación el segmento de mercado para comercializar idea de negocio.	**Técnica**: Canva **Instrumento:** Presentación del Pitch

5. TÉRMINOS

Visión emprendedora: Llevar los sueños a la acción, plantear el futuro a alcanzar, identificar metas

Canva: Herramienta para crear y definir una idea de negocio

Nicho de mercado: Identificación de población con necesidades y características de consumo en común

Propuesta de valor: satisfacción de una necesidad a una población especifica

Oferta: Cantidad de bienes y servicios para la venta / comercialización

Demanda: Cantidad de producto o servicio que desean comprar los clientes

6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

1. Sena, Cartilla Comportamiento emprendedora.
2. Consultas Google https://innokabi.com/canvas-de-modelo-de-negocio/
3. Consultas de Google https://www.mintic.gov.co/portal/inicio/Publicos/Emprendedores/

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	Sandra Milena Echeverry Sanabria	Instructora de Emprendimiento	SER	Febrero 2023

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					