PROCESO DIRECCIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- **Denominación del Programa de Formación:** EMPRENDEDOR EN PRODUCCIÓN DE PLANTAS MEDICINALES, AROMÁTICAS Y CONDIMENTARIAS.

- **Código del Programa de Formación**: 73311604 V2

- **Nombre del Proyecto**

  (ESTABLECIMIENTO DE UNA UNIDAD PRODUCTIVA EN PLANTAS MEDICINALES, AROMÁTICAS Y CONDIMENTARÍAS EN EL NORTE DEL VALLE DEL CAUCA).

- **Fase del Proyecto** (Fase II implementación)

- **Actividad de Proyecto**

  - ✓ Definir el sistema de producción y comercialización de la unidad productiva.

- **Competencia**

  - ✓ Manejar labores culturales no mecanizables según recomendación técnica y cultivo
  - ✓ Formular proyectos de producción biotecnológica vegetal de acuerdo con requerimientos del cliente.
  - ✓ Elaborar presupuestos de acuerdo con metodología y guía.

- **Resultados de Aprendizaje Alcanzar:**
  - ✓ Mejorar planes operativos y procedimiento de acuerdo al sistema productivo y las buenas prácticas agrícolas.
  - ✓ Alistar insumos, equipos y herramientas según labores agronómicas y normativa vigente.
  - ✓ Presentar modelos de organización empresarial según la normatividad vigente e intereses de la unidad productiva.
  - ✓ Participar en la construcción de los componentes de mercado, técnico, organizacional, legal y financiero de la unidad productiva, según el proyecto de la empresa.
  - ✓ Revisar la viabilidad de la unidad productiva según indicadores del proyecto empresarial.

- **Duración de la Guía:** 96 HORAS TÉCNICO.

2. PRESENTACIÓN

- ✓ Motivar hacia la actividad de aprendizaje en consideración a las fortalezas que aportará en el desarrollo de habilidades y destrezas.
- ✓ Guiar y organizar el aprendizaje de manera que se oriente al desarrollo integral del aprendiz
- ✓ Motivar a la acción, al trabajo autónomo sistemático y organizado .
- ✓ Relacionar conocimientos previos con los nuevos para la construcción significativa de los mismos.
- ✓ Promover el aprendizaje colaborativo y el crecimiento integral del grupo.

(Máximo 10 renglones)

El proceso de aprendizaje que se desarrollara en esta guía se enmarca en la producción de plantas medicinales, aromáticas y condimentarías, estas tienen un potencial en el mercado, por ello como emprendedor se creara una unidad productiva para incursionar en el maravilloso mundo de la comercialización agrícola con proyecciones a procesos de transformación. Las Buenas Prácticas Agrícolas aplicadas a la unidad productiva desde la plantación del cultivo hasta la cosecha, el empaque y el transportre del alimento o el producto que se este comercializando, debe asegurar la inocuidad, la conservación del medio ambiente y la seguridad y bienestar de los trabajadores, de esta forma el producto adquiere un mayor valor y por ende más recursos para el agricultor. El crecimiento demográfico es un factor transversal a las áreas de desarrollo, esto indica que influye en las actividades económicas, sociales y en el medio ambiente. Actualmente los países, gobiernos y demás actores están en busca de estrategias que promuevan y contribuyan al cumplimiento de los Objetivos de Desarrollo Sostenible ODS, dentro de estos objetivos se encuentran: Fin de la pobreza, hambre cero, trabajo decente y crecimiento económico, salud y bienestar, acción por el clima, producción y consumo responsable, entre otros. Un aspecto que es transversal a estos objetivos es la agricultura, una de las actividades sociales, económicas y medioambientales de gran importancia para la sostenibilidad. Según la ONU, la agricultura es el sector que más empleo produce en el mundo, suministrando la forma de vida del 40% de la población mundial. Es la mayor fuente de ingresos y trabajo en los hogares pobres rurales. Así mismo, es una actividad importante para el cumplimiento de los ODS (www.cecodes.org, 2018).

3. FORMULACION DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1. Descripción de las actividades (Tecnico)

3.1.1. Realizar una socialización desde sus conocimientos tradicionales para conocer las características y las condiciones que determina la eficiencia óptima de las plantas medicinales, aromáticas y condimentarías.

- ✓ Debates constructivos
- ✓ Taller

3.1.2. Investigar las innovaciones tecnologicas que hay para la producción de plantas medicinales, aromáticas y condimentarías y socializarlo e implementarlo (infraestructura).

- ✓ Leer libros relacionados en innovación tecnológica de plantas medicinales, aromáticas y condimentarías.
- ✓ Indagar en internet temas relacionados en innovación tecnológica de plantas medicinales, aromáticas y condimentarías.
- ✓ Socializar los conocimientos adquiridos.

3.1.3. Realizar un reconocimiento de plantas medicinales, aromáticas y condimentarías y sustentarlo.

- ✓ Realizar un recorrido por las parcelas ecológicas para identificar especies medicinales, aromáticas y condimentarías.
- ✓ Visita a predios
- ✓ Identificación de especies medicinales, aromáticas y condimentarías mediante socialización con los aprendices
- ✓ Recorrer las áreas de producción para seleccionar el lugar donde se implementara la huerta.

➢ Identificación del lugar:

- ✓ Condiciones de luminosidad,
- ✓ Abastecimiento de agua
- ✓ Acceso favorable.

3.1.4. Utilizar equipos, herramientas, materiales e insumos recomendables para la ejecución optima en la construcción de infraestructura (huertas), propagación y cosecha de plantas medicinales, aromáticas y condimentarías.

- ✓ Construir infraestructuras (eras) para cultivar especias de valor alimenticio, olor agradable y medicinal.
- ✓ Eras en madera con cubierta de polisombra y plástico de invernadero
- ✓ Eras en guadua con cubierta de polisombra y plástico de invernadero
- ✓ Llenado de las eras con sustratos: Arena, Materia Orgánica, Compost, tierra negra, fertilizantes.
- ✓ Recolectar semillas, estacas y plántulas de excelente calidad para la siembra.
- ✓ Herramientas limpias
- ✓ Material de recolección limpio y de buena calidad (baldes, bolsas de papel o plásticas con cierre hermético).
- ✓ Semillas, estacas y plántulas de excelente calidad.

- ✓ Sembrar de forma directa o indirecta teniendo en cuenta infraestructura con cubierta de plástico y/o polisombra.
- ✓ Trazado
- ✓ Distancia de siembra
- ✓ Ahoyado
- ✓ Riego
- ✓ Siembra

Descripción de las actividades (Empresarial)

3.1.5. Establecer la unidad productiva del grupo y fundamentarla aplicando los principios generales de administración, de acuerdo al diagnóstico de la situación.

3.2. Ambiente requerido

El ambiente se encuentra en buenas condiciones para impartir el programa de formación.
Los muebles y enseres son suficientes para desarrollar el programa de formación de forma eficiente.

Se cuenta con las condiciones para el almacenamiento, y manejo de residuos.

3.3. Materiales (Técnico)

- ✓ Abono orgánico compost
- ✓ Plántulas Aromáticas
- ✓ Plántulas Medicinales
- ✓ Plántulas Condimentarías
- ✓ Semillas de plantas medicinales, aromáticas y condimentarías
- ✓ Tela de sombra 60 %
- ✓ Bolsas plásticas negra para plántulas
- ✓ Plástico invernadero (2 metro de largo x 6 de ancho
- ✓ Elementos menores completos
- ✓ Micorriza
- ✓ Roca fosfórica
- ✓ Melaza
- ✓ Tijeras de Podar
- ✓ Navaja de Injertar
- ✓ Manguera 1/2" polipropileno

Materiales (Empresarial)

- ✓ Papel periódico
- ✓ Marcadores borrables
- ✓ Resma de papel bond tamaño carta

3.3.3 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.

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.

Como refuerzo de esta actividad, escucha la emisión radial o www,radioviva,org, o https://www.facebook.com/senaemprenderuralcartago, sobre la creación de la unidad productiva.

3.3.4 Organizando la unidad Productiva



Estudiada esta temática sobre las funciones de la unidad productiva enviada por el instructor.

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.

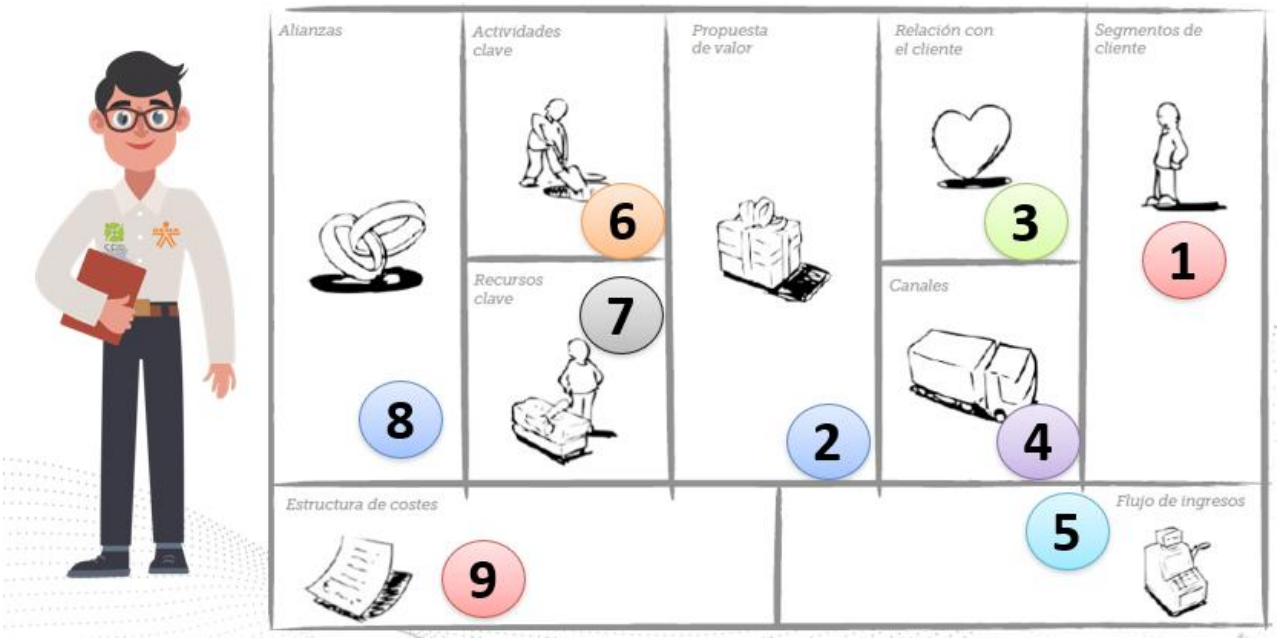
También puedes hacer tu inscripción a la unidad productiva diligenciando el siguiente formulario https://forms.gle/FwFNbq3VzSum4ggJ9

Como refuerzo de esta actividad, escucha la emisión radial o www.radioviva.org, o https://www.facebook.com/senaemprenderuralcartago, sobre la creación de la unidad productiva.

3.3.5 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 negocios y tener un horizonte claro sobre la línea de productos 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



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 por el grupo de WhatsApp 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. Llene el formato canvas enviado al grupo de WhatsApp por el instructor, tome una fotografía y envíe su evidencia a través del grupo.

Como refuerzo de esta actividad, escucha la emisión radial o www,radioviva,org, o https://www.facebook.com/senaemprenderuralcartago.

Amigo aprendiz, ahora con la información para le creación de modelos de negocio, por favor en el cuaderno de notas transcribir el formato CANVAS y diligenciarlo con información de la Unidad Productiva. Enviar la foto al grupo WhatsApp



3.3.5 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.



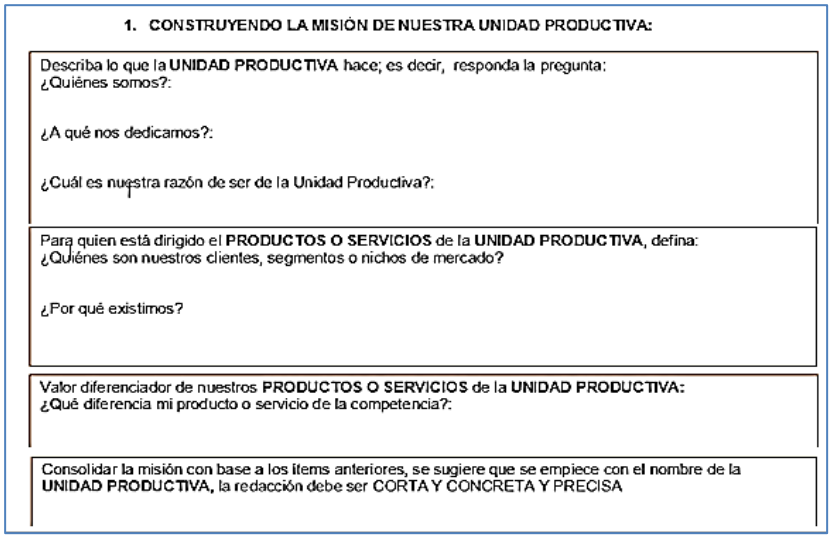
Es muy importante establecer perfectamente cuáles son la misión y la visión. Por ello hemos creado una pequeña guía que te ayudará.

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: estamos produciendo artesanías, estamos vendiendo dulces típicos, estamos transformando el plátano.
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

LLUVIA DE IDEAS: 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.

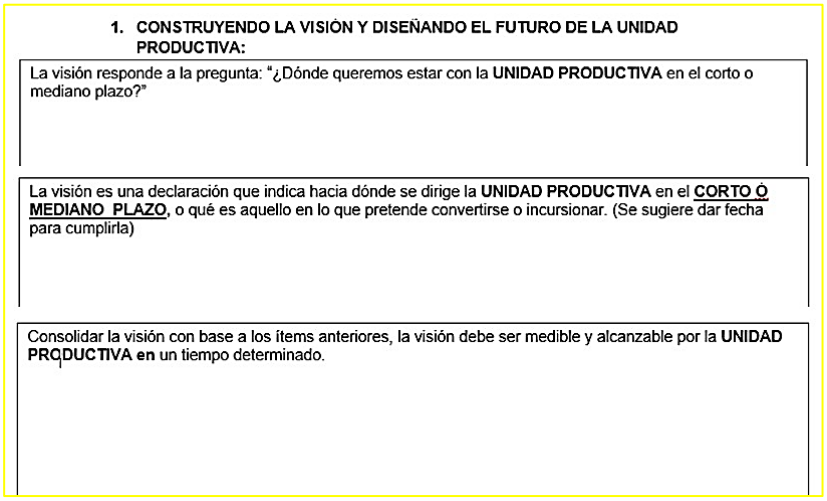
CARACTERÍSTICAS QUE DEBES EVALUAR EN LA MISIÓN DE LA EMPRESA: Si ha realizado el proceso, ya tiene una idea de misión de la UP.

AHORA HA LLEGADO EL MOMENTO DE EVALUARLA:

4. **OBJETIVOS:** ¿Expone los objetivos de forma clara?
5. **CONTEXTO:** ¿Hablas del estado actual? ¿Respetamos los valores de la sociedad y los aprendices?
6. **CLARIDAD:** ¿La redacción es directa y clara? ¿Lo pueden entender todos?
7. **VIABILIDAD:** ¿Son realistas los propósitos planteados? ¿se puede evaluar su cumplimiento? ¿Estoy tomando en cuenta a la sociedad y aprendices?
8. **DIFERENCIABLE:** ¿Se parece a la misión de otra UP o Microempresa con la que compito? ¿Qué le puedo cambiar para que no se parezcan?
9. Una vez con las respuestas a estas preguntas podrás tener una mejor perspectiva sobre qué tan precisa y acoplada a tus objetivos es la misión.

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 VISIÓN 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.

LA VISIÓN DEBE PERMITIR SOÑAR SIN VOLAR DEMASIADO.
UN BUEN PUNTO DE PARTIDA ES REALIZARSE LAS SIGUIENTES PREGUNTAS:
¿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?

Como refuerzo de esta actividad, escucha la emisión radial o www,radioviva,org, o https://www.facebook.com/senaemprenderuralcartago.

*Amigo aprendiz, ahora con esta introducción para la creación de la **MISIÓN Y VISIÓN DE LA UNIDAD PRODUCTIVA,** por favor diligenciar los 2 formularios de preguntas, toman la imagen y la comparten. Puedes escribirlo en tu cuaderno de notas y enviar la foto al grupo WhatsApp*



4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencias de Conocimiento : Conceptos sobre las características y las condiciones que determina la eficiencia optima de las plantas medicinales, aromáticas y condimentarías en las huertas. **Evidencias de desempeño:** Conceptos sobre parcelas agroecológicas donde se encuentren plantas medicinales, aromáticas y condimentarías. **Evidencias de Conocimiento:**		Formulación de preguntas Cuestionari Observación directa Lista de chequeo de desempeño Formulación de preguntas Cuestionario

Conocer los equipos, insumos y herramientas actos para la propagación de plantas medicinales, aromáticas y **Evidencias de Conocimiento y Producto:** Identificar y utilizar equipos, herramientas y utensilios en el momento de la cosecha.	Determina los equipos, herramientas, utensilios o empaques requeridos en la cosecha.	Valoración de Producto. Lista de Chequeo de producto
EMPRESARIAL		
Evidencia de producto: Modelo de Negocio CANVAS Acta de constitución de la Unidad productiva	Identifica las tecnologías asociadas a la producción de plantas medicinales, aromáticas, condimentarías, teniendo en cuenta requerimientos técnicos y ambientales. Describe las condiciones agroecológicas de producción de acuerdo con requerimientos del cultivo. Selecciona y alista los insumos, equipos y herramientas según labor cultural y requerimiento técnico. Presenta los componentes de mercado, técnico, organizacional, legal y financiero de la unidad productiva, según necesidad de la unidad productiva y requisitos del ente financiero. Entrega los registros de la verificación de la viabilidad y de las actividades para la creación de la unidad productiva, de acuerdo con los requerimientos de la entidad	Técnica de Evaluación: Valoración de producto. Instrumento de Evaluación: Lista de chequeo de producto

	Caracteriza los procedimientos para la constitución de organizaciones empresariales que respondan a los intereses de asociatividad o emprendimiento de la comunidad según normatividad vigente. organiza el modelo de empresa asociativa o de emprendimiento considerando la gestión administrativa y financiera como factor de éxito en el desarrollo de la comunidad. Desarrolla procesos administrativos y de motivación permanente para garantizar la cohesión de la comunidad para el logro de los intereses asociativos y emprendedores, según requerimientos normativos. Define los mecanismos de gobernabilidad y participación de la sociedad propuesta de acuerdo a la normatividad vigente.	

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

ABIÓTICO.- Que carece de vida. En el ecosistema se denomina factores abióticos aquellos componentes que no tienen vida, como las sustancias minerales.

ABONAR.- Agregar sustancias o materiales que aumenten la fertilidad del sustrato o tierra.

ABONO.- Materia sólida nutritiva para plantas. Son sustancias que se incorporan al suelo a fin de enriquecerlo en elementos activos, pudiendo estas sustancias ser minerales u orgánicas.

ABONOS VERDES.- (Fertilizante de origen orgánico) Se denominan así a los cultivos realizados con el objeto de ser incorporados al suelo. No sólo mejoran las condiciones físicas, sino que también incorporan nitrógeno.

ACLAREO o ACLARAR.- Operación que consiste en arrancar algunas plantas tras una siembra demasiado densa para conservar sólo las más vigorosas y favorecer su posterior desarrollo.

AGRICULTURA ORGÁNICA.- Sistema de producción que, sobre la base de una interrelación armoniosa de los diferentes elementos que componen un ecosistema (suelo, plantas, animales, clima, el ser humano), busca maximizar los beneficios de la biodiversidad y el reciclaje, evitando el uso de insumos sintéticos para producir alimentos de alta calidad nutricional.

ALMÁCIGO/A.- Contenedor para germinar semillas que luego han de trasplantarse.

APORQUE.- Movimiento de tierra (con medios mecánicos, herramientas o manuales) a ambos lados de una planta para darle soporte y evitar su tumbado o para blanquear el producto comercial (espárrago). Normalmente se aprovecha para incorporar abonos o fertilizantes, controlar malezas y alejar el agua del pie de la planta.

AROMÁTICAS (plantas).- Son plantas, generalmente herbáceas o semiarbustivas, empleadas en la cocina como condimentos por su aroma y su sabor. Algunas como la lavanda también se emplean en perfumería. Ejemplo de plantas aromáticas son la menta, la salvia, el perejil, el tomillo, la albahaca, el estragón… La mayoría, requieren suelos ligeros y drenados y exposición a pleno sol. Las plantas aromáticas pueden secarse y guardarse.

BARRERAS MUERTAS.- Sistemas de conservación de suelo en forma lineal, hechos de materiales sin vida como rocas, troncos, llantas, entre otros, los cuales evitan la erosión.

BARRERAS VIVAS.- Siembra en línea de tallos, plantas, arbustos y árboles de crecimiento denso, que en tiempo corto forman un obstáculo efectivo para evitar la erosión del suelo.

BROTE.- Yema del tallo y el nuevo tallo que nace de ella, aportando hojas y flores jóvenes, y permitiendo el crecimiento del árbol (o la planta). Al proceso se le llama brotación. Es el nuevo crecimiento de la planta que surge al desarrollarse una yema. Son delicados y tiernos y a veces hay que protegerlos de los animales y del viento. En muchas ocasiones tienen un color diferente al que tendrán luego, cuando se conviertan en partes adultas de la planta.

CABALLÓN.- Espacio elevado del terreno comprendido entre dos surcos. En el huerto, se cultivan en caballones las hortalizas cuyos tubérculos o raíces pivotantes se estropearían con el agua estancada.

CAMA.- Porción de suelo donde se siembran hortalizas a alta densidad. Comúnmente son levantadas o al nivel del suelo y se utilizan para hacer almácigos o producir hortalizas de tamaño pequeño y corto periodo vegetativo; pueden llamarse melgas o marqueras.

CLIMA.- Conjunto de fenómenos meteorológicos que caracterizan el estado medio de la atmósfera en un punto dado de la superficie terrestre.

CLIMATOLOGÍA.- Estudia las condiciones físicas de las capas de la atmósfera en contacto con el suelo. Es la ciencia de los climas. No hay en realidad un límite preciso y claro entre ambas ciencias, meteorología y climatología, pero se hace una distinción señalada entre clima y tiempo.

CLOROFILA.- Materia colorante verde contenida en las hojas, tallos tiernos, etc. de las plantas. Se encuentra localizada en los cloroplastos de las células. Es el compuesto orgánico que participa en la fotosíntesis y es responsable del color verde de las plantas.

CLOROSIS.- Dícese del estado patológico de la planta que se manifiesta por el amarilleo de las zonas verdes, principalmente las hojas. Es debido a la falta de algún nutriente generalmente.

COBERTURA.- Se realiza para evitar que los frutos estén en contacto con la tierra, pueden utilizarse materiales diversos (paja de cereales, plásticos, papel, cartón) es muy común en el cultivo de frutillas, melones, sandías.

COBERTURA VEGETAL.- Proporción del suelo ocupada por la proyección perpendicular delas partes aéreas de las plantas sobre el suelo. Por ejemplo, si iluminásemos la vegetación desde arriba y verticalmente, la cobertura sería la proporción del suelo que está sombreado. La cobertura vegetal se expresa generalmente como un porcentaje.

COMPOST.- Término que hace referencia tanto al lugar en el que se acumulan los residuos orgánicos como al resultado de su descomposición. El compost, rico en nutriente para las plantas, se asemeja al estiércol que empleaban nuestros abuelos. Así pues, no se trata de un mantillo, es decir, un soporte de cultivo en el que sembrar las semillas directamente. Se emplea para mejorar la tierra que resulte demasiado arcillosa o arenosa, o para enriquecer puntualmente la tierra situada junto a las plántulas. Así pues, el compost procede de los residuos vegetales que han sido sometidos a distintos tratamientos, como formar pilas intercalando capas de estiércol fresco y tierra, se riega y se deja fermentar, cuidando que no se eleve la temperatura, para que no se queme. Como regla práctica, se dice que introduciendo una mano se soportan aproximadamente unos 40° C., si la temperatura es mayor conviene revolver e ir invirtiendo la pila en forma repetida, el proceso en sí depende también de la temperatura ambiente según la época del año. En ocasiones puede llegar a durar dos o tres meses.

UNIDADES PRODUCTIVAS: Son una oportunidad para generar espíritu emprendedor y empresarial a nivel de la población de aprendices del SENA. El programa SENA EMPRENDE RURAL permite la agrupación u organización empresarial que no está legalmente constituida en el país y que comercializa bienes y servicios, a través de sus unidades productivas. Las unidades productivas son una oportunidad para generar espíritu emprendedor y empresarial a nivel de la población del Sena. Su perfeccionamiento apunta a desarrollar la cultura empresarial en comunidades de estudiantes. La idea es que mediante la aplicación del conocimiento construido por aprendices durante su formación, se visionen nuevos negocios en pequeñas empresas, para que a futuro su trabajo se vea reflejado en el mejoramiento de su nivel de vida.

APRENDIZ: Es toda persona que reciba formación. En el SENA se reconoce con el perfil de libre pensador, con capacidad crítica, solidario, emprendedor creativo, y líder.

CAPITAL SEMILLA: Fondos para apoyar el arranque inicial de una Unidad Productiva (fase inicial, o de "semilla"). En este caso se puede tomar como capital semilla los MATERIALES DE FORMACIÓN que el SENA entrega en las diferentes formación de la Línea SENA EMPRENDE RURAL.

CULTURA: La cultura es la programación mental colectiva de una comunidad en un ambiente específico que cubre a un grupo de personas condicionadas por las mismas experiencias educativas y condiciones de vida. La cultura hace referencia al conjunto de valores, creencias, convicciones e ideas que un grupo ha adquirido a lo largo de sus experiencias y que forman parte de su vida.

EMPRENDEDOR: Persona con capacidad de visualizar oportunidades de mercado y de articular los recursos necesarios para poner en marcha una actividad productiva. El emprendedor espera obtener a cambio una retribución que está fundamentada en la maximización del valor empresarial de su iniciativa. Persona que crea una empresa o encuentra una oportunidad de negocio.

EMPRESA: Actividad económica organizada para la producción, transformación, comercialización, administración o custodia de bienes o para la prestación de servicios. Tiene como propósito crear un cliente, en ese sentido la empresa comercial tiene dos funciones cruciales: la comercialización y la innovación.

EMPRESARISMO: Concepto que reúne aspectos involucrados en la generación de empresas: las leyes, los sistemas, el entorno macro y micro, los mercados, el sistema educativo. Se concibe más como una acción que como un resultado. Actitud continúa de un grupo de individuos o de una sociedad en general. Se representa en una cultura con necesidad de renovación permanente.

FUENTES DE FINANCIACIÓN: Mecanismos que permiten a una empresa contar con los recursos económicos necesarios para el cumplimiento de los objetivos de creación, desarrollo, posicionamiento y consolidación empresarial.

GESTIÓN: Acción de llevar a cabo un proceso complejo, que involucra factores como la creatividad, la innovación y que asume un enfoque proactivo.

INNOVACIÓN: Aplicación de nuevas técnicas o procesos productivos. Introducción de nuevos productos, procesos o servicios en el mercado que abran la posibilidad de producir los mismos bienes utilizando menores recursos, bienes nuevos o de mejor calidad, constituyendo un elemento importante para el crecimiento económico.

MARKETING: Muestreo de mercados para iniciar y completar (intercambiar) transacciones que satisfagan las necesidades de los compradores; en muchos casos, se trata de una función dentro de la empresa (Departamento de Marketing); también es la filosofía que orienta las actividades de la empresa sistemáticamente en función de las exigencias del mercado.

MERCADO OBJETIVO: Segmento de ese mercado seleccionado por la empresa para ofrecer sus productos o servicios y a los cuales la empresa espera cumplir sus necesidades y sobre el cual se desarrollan todas las estrategias de comercialización, penetración y posicionamiento.

MODELO DE NEGOCIO: Forma en la cual una iniciativa empresarial define la manera en la que se generarán sus ingresos y beneficios.

PLAN DE NEGOCIO: Es un documento formal, elaborado por escrito, que define con claridad los objetivos de un negocio y describe los métodos que se van a emplear para alcanzarlos. El Plan de Negocios ayuda a asignar los recursos en forma apropiada, manejar complicaciones imprevistas y tomar buenas decisiones.

SEGMENTO DE MERCADO: es un grupo de consumidores, en su mayoría homogéneo, ya sea por determinadas características o por sus necesidades, los cuales son identificados como un mercado que presenta deseos o hábitos de compra parecidas y que potencialmente responderían similar a la estrategia desarrollada por el mix de marketing.

CANVAS: Modelo Canvas o método canvas fue desarrollado en 2011 por Alexander Osterwalder e Yves Pigneur en el libro Generación de Modelos de Negocio, donde analizan los diferentes tipos de modelos y cuál es mejor utilizar en cada caso. El Modelo Canvas es una herramienta para definir y crear modelos de negocio innovadores que simplifica 4 grandes áreas: clientes, oferta, infraestructura y viabilidad económica en un recuadro con 9 divisiones.

VALIDACIÓN: Actividad mediante la cual se confrontan los aspectos técnicos y de mercados identificados en la investigación y la cohesión del equipo emprendedor con la información presentada por ellos en el formulario para la selección de proyectos.

ECOMMERCE: El Comercio electrónico permite a los consumidores intercambiar a través de la red bienes y servicios sin barreras de tiempo o distancia. El comercio electrónico se ha expandido rápidamente en los últimos años y se prevé que acelere mucho más. Los límites entre el comercio "convencional" y "electrónico" son cada vez más borrosos a medida que más y más empresas construyen sus empresas en Internet o tienen comercio on line y comercio convencional.

ELEVATOR PITCH: Es un breve resumen utilizado para definir de forma rápida y simple un proceso, producto, servicio, organización o evento y su propuesta de valor. El nombre se debe a que con el tiempo de un viaje en ascensor (normalmente los elevator pitch van de 30 segundos a 2 minutos) debes convencer a tu audiencia de que tu idea o producto es el mejor, para así conseguir una entrevista donde puedas explicarlo al detalle.

MERCHANDISING: Es la actividad de promover la venta de productos al por menor. Técnicas de merchandising pueden ser técnicas de visualización, muestras gratis, ofertas, precios… y otros

métodos de venta. También se le llama merchandasing a todos los productos publicitarios para dar a conocer a una marca. En general, merchandasing es todo aquello que anima una venta.

WEBINAR: Es la combinación de las palabras Web y Seminario. Por lo tanto podríamos decir que es una presentación, conferencia, taller o seminario que se transmite a través de la Web utilizando software de vídeo conferencia. Una característica clave de un webinar es que es interactivo. El ponente suele ayudarse de un powerpoint o programa similar para reforzar lo que dice y los oyentes pueden preguntar e incluso responder preguntas. La finalidad del webinar puede ser meramente informativa pero se está utilizando mucho para hacer demos de programas o para vender cursos online. Hay multitud, muchos de ellos gratuitos y son una gran manera de aprender y conocer las últimas novedades del sector.

6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

- Bermúdez, A., Oliveira-Miranda, M. A. & Velazquez, D. 2005. La Investigación Etnobotánica Sobre Plantas Medicinales: Una revisión de sus objetivos y enfoques actuales. Interciencia. Vol 30 n 8.
- Calderón. E. 1997. Plantas amenazadas de Colombia. En. Resúmenes I Congreso de Biología de la Conservación.
- Calle, Z. (1994). Diversidad biológica y diálogo de saberes, memorias del curso de campo sobre biodiversidad y recursos genéticos indígenas y campesinos. 1 ª ed. Cali: Maestría en desarrollo sostenible de sistemas agrarios. 142 p.
- Carlson, J. S. & Maffi, L. (2003). Ethnobotany and Ethnobotany and Conservation of Biocultural diversity. Advances in Economic Botany. 15: 6 - 35.
- Centro Cultural Leopoldo López Álvarez. 1999. La medicina indígena en el suroccidente de Colombia. Museo del oro, Banco de la República. 20p.
- Espinal, L. S. 1967. Apuntes sobre Ecología Colombiana. Universidad del Valle, Departamento de Biología. Cali.
- Fonnegra, R. y Jiménez, S. 2006. Plantas medicinales aprobadas en Colombia (2a edición) Editorial Universidad de Antioquia Medellín 368 p.
- Greebe E. 1988. La Medicina Tradicional: Una Perspectiva Antropológica. Enfoques en Atención Primaria, 3 (3)
- Hoyos, J. & Prieto, M. 2000. Estudio etnobotánico de la medicina tradicional y su relación con las plantas medicinales como una herramienta básica para la atención primaria de salud. Cabildo Indígena San Andrés, Valle de Sibundoy. Universidad del Cauca, Facultad de Educación. Popayán.

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	**Maria Nohemy Ortiz**	**Instructor**	**SER**	**02/08/2021**

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					