PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: Gestión de Emprendimientos y Cultura Empresarial
- Código del Programa de Formación: 761321
- Nombre del Proyecto: Proyecto de Emprendimiento y Desarrollo Empresarial(Guía de Emprendimiento y Empresarismo en la Agroindustria del Café para Productores del Municipio de El Águila, Valle del Cauca.)
- Fase del Proyecto: Planeación y ejecución del proyecto empresarial
- Actividad de Proyecto:
  - Realizar una matriz DOFA personal, identificando debilidades, fortalezas, amenazas y oportunidades internas y externas para convertirse en emprendedor.
  - Lluvia de ideas, Actores involucrados, Árbol de problemas, Árbol de soluciones, Matriz del marco lógico
  - Construir modelo de proyecto Formato CAMPESENA
- Competencia: Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y empresarial.
- Resultados de Aprendizaje Alcanzar: Identificación de capacidades personales para emprender, formulación de modelo de negocio.
- Duración de la Guía: 120 Horas

2. PRESENTACIÓN

Este proceso formativo guiará a los aprendices en el desarrollo de competencias clave para el emprendimiento. A través de una secuencia de actividades, se busca fortalecer las capacidades personales para emprender, fomentar la construcción de un modelo de negocio innovador utilizando la metodología indicada, y asegurar la viabilidad de los emprendimientos propuestos. La duración de este aprendizaje será de 120 horas entre directas, a distancia y virtuales cumpliendo con las dinámicas que hoy el campo y la formación requiere, distribuidas en actividades claves que integran conocimientos previos con nuevos enfoques, promoviendo el trabajo colaborativo y autónomo.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

- Descripción de la(s) Actividad(es)

  Objetivo: Desarrollar una guía que permita a los pequeños productores de café del municipio de El Águila mejorar su capacidad emprendedora, comercializar de manera efectiva su café, y adoptar nuevas tecnologías agroindustriales. Esta guía proporcionará herramientas prácticas para agregar valor a su producto, aumentando sus ingresos y mejorando su calidad de vida a través del uso de un plan de negocios estructurado

Para estructurar las tres actividades de la guía de manera clara y ajustada a los pequeños productores de café del municipio de El Águila, te proporciono un enfoque práctico y accesible, tomando en cuenta los ejemplos del archivo y del documento previo.

3.1.Reconocer Capacidades Personales para Emprender

- **Duración: 16** horas.
- **Materiales de Formación:** Lectura y análisis del material *Ser Emprendedor*.
- **Actividad:** Realizar una matriz DOFA personal, identificando debilidades, fortalezas, amenazas y oportunidades internas y externas para convertirse en emprendedor. Este autoanálisis permitirá al aprendiz alinear su proyecto de vida con su desarrollo humano y económico.
- **Evidencia:** Matriz DOFA personal.

Ejemplo Práctico:

- **Debilidades:** Un productor podría identificar que no tiene acceso a financiamiento o que carece de conocimiento sobre los mercados internacionales de café.
- **Fortalezas:** Su experiencia cultivando café por más de 10 años es un activo clave, y está bien establecido en su comunidad.
- **Amenazas:** El cambio climático afecta la producción de café, y existen fluctuaciones en los precios del mercado internacional.
- **Oportunidades:** Hay una demanda creciente por cafés especiales y orgánicos que podrían ser aprovechados si el productor obtiene certificaciones.

Factores Internos	**Descripción (Internas)**	**Especificaciones Técnicas Innovadoras (Internas)**
Debilidades	No tiene acceso a financiamiento y carece de conocimiento sobre los mercados internacionales de café.	Buscar alternativas de financiamiento colaborativo y capacitación en comercio internacional.
Fortalezas	Experiencia de más de 10 años cultivando café, bien establecido en su comunidad.	Capacitación para liderar asociaciones comunitarias de productores con enfoque en innovación.
Factores Externos	**Descripción (Externas)**	**Especificaciones Técnicas Innovadoras (Externas)**
Amenazas	El cambio climático afecta la producción de café y hay fluctuaciones en los precios del mercado internacional.	Implementar tecnologías de adaptación climática, como sistemas de riego eficientes y cultivos resistentes.
Oportunidades	Demanda creciente por cafés especiales y orgánicos, oportunidad para obtener certificaciones.	Aprovechar los programas de certificación locales e internacionales para diferenciar el producto en mercados de alto valor.

Esta matriz proporciona una guía para que los productores puedan aprovechar sus fortalezas y oportunidades, al tiempo que mitigan sus debilidades y amenazas mediante soluciones innovadoras.

- **Producto a entregar:**
  Un documento que contenga la matriz DOFA y un análisis de este que detalle cómo los aspectos identificados le permitirán mejorar su emprendimiento.

3.2. Definir el Modelo de Negocio

- **Duración: 44** horas.
- **Materiales de Formación:** *Matriz del marco lógico*
- **Actividad:** Lluvia de ideas, Actores involucrados, Árbol de problemas, Árbol de soluciones, Matriz del marco lógico
- **Evidencia:** Matriz del marco lógico de la idea de negocio

Ejemplo Práctico:

Este ejemplo incluye un detallado desarrollo de un modelo de negocio para pequeños productores de café, utilizando una lluvia de ideas, actores involucrados, matriz de Vester, árbol de problemas y árbol de soluciones. La culminación será la Matriz del Marco Lógico.

3.2.1. Lluvia de Ideas

Durante la lluvia de ideas, los productores deben identificar las principales barreras que enfrentan en su actividad cafetera y proponer soluciones posibles. Algunas ideas clave pueden incluir:

- Baja productividad en comparación con otros productores.
- Falta de acceso a maquinaria adecuada.
- Bajo conocimiento de mercados internacionales.
- Costos elevados en insumos agrícolas.
- Escasez de tecnología para mejorar la calidad del café.

Soluciones propuestas:

- Implementación de tecnología moderna para mejorar el procesamiento.
- Certificaciones de calidad para acceder a mercados internacionales.
- Capacitación en comercio internacional y marketing digital.
- Asociatividad para reducir costos en insumos.

3.2.2. Actores Involucrados

Es importante identificar los actores clave en la cadena de valor del café que influyen en el éxito del negocio. Ejemplos incluyen:

- Productores: Los encargados de cultivar el café.
- Cooperativas de café: Apoyan en la comercialización y certificación del café.
- Gobierno y ONGs: Proveen asistencia técnica y programas de subsidios.
- Mercados internacionales: Compradores de café especial y orgánico.
- Proveedores de tecnología: Ofrecen maquinaria para el procesamiento.

3.2.3. Matriz de Vester

La Matriz de Vester ayudará a los productores a analizar las interrelaciones entre los factores que afectan la productividad y calidad de su café. Esto facilita la identificación de los factores críticos para priorizar las acciones.

Factores clave:

1. Tecnología insuficiente: Principal barrera para mejorar la calidad del café.
2. Acceso limitado a mercados internacionales: Dificultad para competir globalmente.
3. Falta de capital: Limitación para invertir en tecnología y capacitación.
4. Calidad del suelo: Factores ambientales que impactan el rendimiento del café.
5. Certificaciones: Requisito para acceder a mercados de alto valor.

Interrelaciones (Ejemplo de análisis):

- La falta de tecnología impacta directamente la productividad y la capacidad de obtener certificaciones.
- El acceso a capital es crítico para invertir en tecnología y mejorar la calidad del suelo.

3.2.4. Árbol de Problemas

Problema Principal: Baja productividad en comparación con otros productores de café de alta calidad.

Causas:

1. Falta de acceso a tecnología moderna.
2. Falta de conocimiento sobre certificaciones de calidad.
3. Bajo acceso a financiamiento.
4. Deficiente infraestructura para el procesamiento del café.

Efectos:

1. Baja competitividad en mercados internacionales.
2. Ingresos reducidos para los productores.
3. Dificultad para escalar el negocio.

3.2.5. Árbol de Soluciones

Solución Principal: Mejorar la productividad y calidad del café mediante el uso de tecnologías innovadoras.

Acciones:

1. Implementar maquinaria para el beneficio seco del café.
2. Obtener certificaciones de calidad (orgánico, comercio justo).
3. Facilitar acceso a financiamiento para adquirir tecnologías.
4. Mejorar la infraestructura de procesamiento.

Resultados esperados:

1. Incremento de la productividad y competitividad.
2. Acceso a mercados internacionales de cafés especiales.
3. Aumento en los ingresos y mejoras en la calidad de vida de los productores.

3.2.6. Matriz del Marco Lógico

Objetivo General	Aumentar la productividad y calidad del café a través de tecnologías innovadoras.
Objetivos Específicos	1. Implementar tecnología para mejorar la eficiencia en el procesamiento del café.
	2. Capacitar a los productores en certificaciones de calidad y comercio internacional.
	3. Facilitar acceso a financiamiento para la compra de tecnologías y mejora de infraestructura.
Resultados esperados	1. Aumento de la calidad del café procesado y obtención de certificaciones.
	2. Mayor acceso a mercados internacionales de café especial.
	3. Mejora en la infraestructura para el procesamiento del café.

Objetivo General	Aumentar la productividad y calidad del café a través de tecnologías innovadoras.
Indicadores	1. Incremento del 30% en la productividad dentro del primer año de adopción de tecnología.
	2. Obtención de al menos una certificación (orgánico, comercio justo) en el 80% de los productores.
	3. Aumento del 25% en los ingresos de los productores en los primeros dos años.
Medios de Verificación	1. Reportes de productividad y calidad del café procesado.
	2. Certificaciones obtenidas por los productores.
	3. Informes financieros que demuestren el aumento de ingresos.
Supuestos	1. Los productores tendrán acceso continuo al financiamiento y programas de capacitación técnica.
	2. Las condiciones climáticas no afectarán significativamente la producción durante el período de implementación de las mejoras.

- **Productos a entregar:** Archivo Excel con el modelo Matriz del Marco Lógico

3.3. Establecer el Modelo Financiero
Duración: 60 horas
Materiales de formación: Análisis de oportunidades para emprender y Empresarismo

Actividad:
Los productores de café deben construir un modelo financiero sólido que incluya un presupuesto de ventas y costos, estimación del personal requerido, proyección de activos fijos, definición del capital inicial, y desarrollo de estados financieros clave como el flujo de caja y el balance inicial.

Pasos a seguir para la actividad:
3.3.1. Presupuesto de Ventas y Costos:

- **Definición del precio de venta y volumen de producción:** Los productores deben estimar cuántos kilogramos de café venderán al mes y a qué precio.

Ejemplo:

  - Un productor calcula que puede vender 500 kg de café especial al mes.
  - El precio de venta por kilogramo es de **$10.000 COP**.

Cálculo de ingresos mensuales:

  - Ingresos mensuales = 500 kg x $10.000 COP = **$5.000.000 COP**.

- **Estimación de los costos de producción:** Se deben calcular los costos de producción por kilogramo de café, incluyendo insumos, mano de obra, y otros gastos asociados al cultivo y procesamiento del café.

Ejemplo:

  - El costo de producción por kilogramo es de **$6.000 COP**.

Cálculo de costos mensuales:

  - Costos mensuales = 500 kg x $6.000 COP = **$3.000.000 COP**.

- **Ganancia mensual estimada:** La diferencia entre los ingresos y los costos es la ganancia estimada.

Ejemplo:

- Ganancia mensual = $5.000.000 - $3.000.000 = **$2.000.000 COP**.

3.3.2. Estimación del Personal Requerido:

- Los productores deben estimar cuántas personas necesitan para operar su negocio de café, y cuál será el salario mensual de cada empleado.

Ejemplo:

- El productor necesita contratar dos empleados.
- Salario mensual por empleado: **$1.000.000 COP**.

Cálculo de los costos de personal:

- Costos de personal = 2 empleados x $1.000.000 COP = **$2.000.000 COP mensuales**.

3.3.3. Proyección de Activos Fijos:

- Se debe calcular la inversión inicial necesaria para adquirir maquinaria, infraestructura, y otros activos fijos que permitan mejorar el procesamiento del café.

Ejemplo:

- El productor necesita comprar una **máquina de beneficio seco**, que cuesta **$3.000.000 COP**.

3.3.4. Definición del Capital Inicial:

- Los productores deben estimar el capital total que necesitan para empezar su emprendimiento, incluyendo la inversión en activos fijos, la contratación de personal, y los costos de operación iniciales.

Ejemplo:

- Activo fijo (máquina de beneficio seco): **$3.000.000 COP**.
- Costos iniciales de operación (primer mes): **$5.000.000 COP** (incluye insumos, salarios, y otros costos).

Cálculo del capital inicial total:

- Capital inicial total = $3.000.000 (activo fijo) + $5.000.000 (costos de operación) = **$8.000.000 COP**.

3.3.5. Desarrollo del Flujo de Caja y Balance Inicial:

- **Flujo de caja:** Proyectar los ingresos y egresos de cada mes para ver si el negocio es sostenible financieramente.

Ejemplo:

- **Ingresos mensuales:** $5.000.000 COP.
- **Egresos mensuales (costos de producción + salarios):** $3.000.000 + $2.000.000 = $5.000.000 COP.

En este caso, el flujo de caja es **neutro**. Sin embargo, con la venta de más café o la reducción de costos, se puede aumentar el flujo positivo.

- **Balance inicial:** Documento financiero que muestra los activos, pasivos y patrimonio en el momento de iniciar el negocio.

Ejemplo de balance inicial:

- **Activo fijo:** $3.000.000 (maquinaria).
- **Efectivo inicial disponible:** $5.000.000 (inversión de capital para operar).
- **Pasivos:** Ninguno (si no hay deudas iniciales).
- **Patrimonio:** $8.000.000 (inversión total).

Producto a entregar:

Un **archivo Excel** que contenga:

1. **Presupuesto de ventas** (volumen de producción y precio).

2. **Cálculo de costos** (costos de producción por kilogramo).
3. **Estimación de personal** (número de empleados y salarios).
4. **Proyección de activos fijos** (inversión en maquinaria e infraestructura).
5. **Flujo de caja** (ingresos y egresos mensuales).
6. **Balance inicial** (activos, pasivos y patrimonio al inicio del proyecto).

Este archivo será el **modelo financiero** completo del proyecto, que permitirá a los pequeños productores de café del municipio de El Águila comprender mejor su estructura financiera y proyectar la viabilidad de su emprendimiento.

4. Actividades de Evaluación

Para evaluar el proceso de aprendizaje y asegurar que los productores de café hayan adquirido las competencias necesarias, las actividades de evaluación se estructuran en tres tipos de evidencias: conocimiento, desempeño y producto. Estas evidencias permiten evaluar tanto la comprensión teórica como la aplicación práctica de los conceptos en su emprendimiento.

- **Ambiente Requerido**

Para llevar a cabo las actividades de evaluación, se necesitarán los siguientes ambientes:

- Aula Virtual o Presencial: Equipado con acceso a recursos didácticos como el material de formación, computadoras con software de hojas de cálculo (como Excel) para la creación de los modelos financieros y matrices.
- Espacio de trabajo colaborativo: Un área donde los productores puedan compartir ideas, discutir sobre sus emprendimientos y trabajar juntos en la resolución de problemas.
- Asistencia Técnica: Posibilidad de consultar con expertos en finanzas, agroindustria y certificaciones para aclarar dudas durante el proceso de desarrollo del modelo de negocio.
- **Materiales Requeridos**
- Guía de formación en emprendimiento y empresarismo.
- Software de hojas de cálculo (como Excel) para la elaboración de modelos financieros.
- Acceso a material de referencia sobre certificaciones de café y mercados internacionales.
- Documentación sobre oportunidades de financiamiento y subvenciones para pequeños productores de café.

videncias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencias de Conocimiento :	Evaluar la comprensión de los temas relacionados con la creación de un modelo financiero, el análisis de oportunidades de mercado y la construcción de un plan de negocios.	**-** Análisis crítico: Los aprendices deberán analizar el material de formación, como las estrategias de mercado, análisis financiero y modelos de negocio, para responder a preguntas críticas o redactar un breve ensayo que reflexione sobre cómo se pueden aplicar estos conocimientos en su contexto particular.
Evidencias de Desempeño	-Evaluar la capacidad de los productores para aplicar la	

	matriz DOFA y la matriz del marco lógico en la creación de un plan de negocios.	- Aplicación efectiva: Los productores deberán realizar el análisis DOFA de su emprendimiento, identificar fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas. Luego, desarrollarán la matriz del marco lógico para definir objetivos específicos, indicadores y medios de verificación de su negocio de café.
Evidencias de Producto:	- Evaluar la calidad y precisión de los documentos financieros generados, así como la estructura general del proyecto.	-Documentos entregables en Excel: El producto final incluirá la matriz DOFA, la matriz del marco lógico y el proyecto financiero (presupuesto, flujo de caja y balance inicial). Estos documentos reflejarán la planificación financiera del negocio de café en formato Excel, utilizando las herramientas proporcionadas por CAMPESENA.

5. Glosario de Términos

- Emprendimiento: Proceso de creación y gestión de una nueva empresa, con el objetivo de aprovechar oportunidades de negocio y generar valor.
- Matriz del Marco Lógico: Herramienta visual utilizada para estructurar un proyecto, identificando objetivos, indicadores, medios de verificación y supuestos.
- Matriz DOFA: Análisis estratégico que evalúa las debilidades, oportunidades, fortalezas y amenazas de un negocio.
- Viabilidad financiera: Capacidad del negocio para ser financieramente sostenible a largo plazo, evaluando ingresos, costos y márgenes de ganancia.
- Modelos de Negocio: Enfoques estructurados para organizar los recursos y operaciones de una empresa, incluyendo cooperativas, microempresas familiares y asociaciones productivas.
- Estrategias de Mercado: Análisis y planificación para acceder a nichos de mercado específicos, tanto a nivel local como internacional.
- Análisis Financiero: Evaluación de costos, ingresos y proyecciones de rentabilidad para maximizar el retorno de inversión en un negocio.
- Certificaciones y Calidad: Proceso para obtener certificaciones (como orgánico, comercio justo, denominación de origen) que aumenten el valor del producto en mercados especializados.
- Sustentabilidad: Prácticas agrícolas sostenibles que reducen el impacto ambiental y aumentan la eficiencia productiva.
- Innovación y Tecnologías: Incorporación de tecnologías innovadoras y prácticas creativas para mejorar la productividad y la eficiencia en el cultivo y procesamiento del café.

- Valor Agregado: Técnicas para transformar el café en productos con mayor valor añadido, como cafés especiales o empaques innovadores.
- Plan de Negocios: Documento detallado que proyecta el crecimiento y sostenibilidad del negocio, incluyendo recursos, riesgos y oportunidades de mercado.

6. Referentes Bibliográficos

- Guías de Formación: Se incluirán referencias a documentos oficiales de CAMPESENA y otros textos sobre agroindustria, certificaciones y comercio internacional.
- Materiales didácticos: Textos sobre análisis financiero, estrategias de mercado y sustentabilidad en la industria cafetera.
- Estudios de caso: Referencias a proyectos exitosos de pequeños productores de café que han implementado innovaciones y han logrado acceso a mercados internacionales.

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	**Cargo**	**Dependencia**	**Fecha**
Autor (es)	**Jaime Quintero Rincon**	**Instructor**	**CAMPESENA**	**Agosto 2024**

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

	Nombre	**Cargo**	**Dependencia**	**Fecha**	**Razón del Cambio**
Autor (es)					