PROCESO DIRECCIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL
FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- **Denominación del Programa de Formación:** Técnico en cocina.
- **Código del Programa de Formación:** 635503 -Versión 103
- **Nombre del Proyecto:** Aplicación de técnicas y procedimientos de cocina en establecimientos gastronómicos.
- **Fase del Proyecto:** Análisis.
- **Actividad de Proyecto**: Implementar buenas prácticas bajo principios de seguridad y salud ocupacional.
- **Competencia:** Gestión de procesos emprendedores - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con el perfil personal y los requerimientos de los contextos productivo y social. Código (240201525).
- **Resultados de Aprendizaje Alcanzar:**

- Integrar elementos de la cultura emprendedora teniendo en cuenta el perfil personal y el contexto de desarrollo social.
- Caracterizar la idea de negocio teniendo en cuenta las oportunidades y necesidades del sector productivo y social.
- Estructurar el plan de negocio de acuerdo con las características empresariales y tendencias de mercado.
- Valorar la propuesta de negocio conforme con su estructura y necesidades del sector productivo y social.

- **Duración de la Guía:** 48 horas.

2. PRESENTACIÓN

Es válido mirar el emprendimiento **como la unión de actitud y aptitud que abre la mente y el espíritu a modelar ideas y aprovechar oportunidades**. Así visto, este espíritu emprendedor ha llevado a muchos a interpretar y transformar sus sueños en realidad, ¡con los que construyeron proyectos de vida!
En esta competencia, recibirá elementos que le ayudarán a descubrir y desarrollar ese eespíritu emprendedor. Activará habilidades emprendedoras para visualizar oportunidades de mercado y generar ideas de negocio; aprenderá a reconocer y caracterizar clientes objetivo, construir una oferta con promesa única de valor que satisfaga necesidades y llegará hasta formular tu propia propuesta de emprendimiento, bajo la herramienta estratégica “Lean Canvas”.

¡Así que, trae tu pasión al mundo del emprendimiento y persigue tu sueño!

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1 Actividad: Reflexión inicial

“Emprendimiento y Realidad” En el ambiente de aprendizaje se observará el video “Vive de nuevo tu vida” link: https://www.youtube.com/watch?v=jLrJo51a4Rk, proyectado por el instructor. Se organizan los aprendices por grupos de cinco personas y aleatoriamente se le entrega a cada equipo de trabajo una de las siguientes frases:

- “Si lo sueñas puedes lograrlo”, decía Walter Elías Disney (1901-1966), dibujante que luego de ser conductor de ambulancia y repartidor de periódicos entre otros oficios, perfeccionó su talento artístico y se dedicó a crear personajes que de su cabeza saltaron al cine.

- Soñar es la primera de una serie de motivaciones que conducen al emprendimiento; soñar con la independencia, soñar que se dispone de muchos recursos, soñar con ser exitoso y construir grandes proyectos que impacten el entorno… que trasciendan al mundo.

- El emprendimiento está conectado con el desarrollo humano y económico, con el mejoramiento de la calidad de vida del entorno donde impacta la idea, al concretar las aspiraciones personales y sueños que motivan al emprendedor.

- El emprendimiento es una manera de pensar y actuar, que transforma sueños, ilusiones o expectativas, para interpretar y transformar la realidad.

Luego de leer la frase asignada se realiza una reflexión en torno a la siguiente pregunta ¿Qué opinión tiene sobre el papel de la mentalidad emprendedora en el desarrollo social, económico y cultural del mundo? Finalmente, participará con todo el grupo en el conversatorio dirigido por el Instructor.

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

"El emprendimiento que soñamos". La actividad tiene como propósito, que realice un ejercicio que lo acerque a un enfoque y actitud de emprendedor, para ello, integrará un equipo de cuatro (4) aprendices y una vez organizados, recibirán una hoja de trabajo, con un título que dice: "El emprendimiento que soñamos". Un integrante iniciará a dibujar sobre la hoja entregada, en una silla aparte del grupo. Él debe dibujar lo que el título en la hoja le sugiere, teniendo presente que no se puede utilizar ni letras ni signos de ningún tipo, solo trazos. Esta acción la realizará durante dos (2) minutos.
Al cumplir este tiempo, deberá ser reemplazado en la silla por un nuevo integrante de su equipo, de tal manera que, de la misma forma que su compañero precedente, dibuje lo que el título le sugiere, solo que deberá hacerlo como complemento del que ha dejado su compañero. Este proceso se repetirá hasta que roten todos los integrantes del equipo en dos (2) oportunidades cada uno.
En ningún momento se podrá pedir ni dar orientación o explicación alguna sobre la intención del dibujo que está realizando cada uno. El grupo en pleno no deberá mantener comunicación hasta terminado el ejercicio de dibujar.
Ahora, presente a sus compañeros de equipo el sueño que ha querido dibujar en la hoja de trabajo. Esto lo deberán hacer todos los integrantes del equipo.
Pase a construir, en consenso de equipo, una única idea plasmada en la hoja de trabajo. Esta la convertirán en proyecto de negocio para construir una presentación comercial. Para ello, identifican las ideas comunes sobre emprendimiento y por equipo socialice en plenaria.

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

3.3.1. Reconocer el entorno del sector económico al que está vinculado el programa de formación teniendo en cuenta la caracterización brindada a partir de fuentes de información del sector económico

3.3.1.1 Realice la lectura ¿Que es la cultura del emprendimiento? Cartilla del emprendimiento SENA pg 7 -10 que se encontrará en material de apoyo en la plataforma Territorium y observe la película "Spare Parts" (Los inventores – partes sobrantes), que proyectará el instructor, individualmente escriba sus reflexiones y participe el conversatorio dirigido por el Instructor.

3.3.1.2 En equipo de trabajo de cuatro (4) aprendices participe en la actividad "leyes del emprendimiento" cuyo objetivo es conocer acerca del ecosistema del emprendimiento en Colombia (Ley 1014 de 2006, Ley 789 de 2002, Ley 1286 de 2009 Ciencia, Tecnología e innovación y Fuentes de Financiación) estos se encuentran en el material de apoyo en la plataforma Territorium el instructor asignará la temática a trabajar por equipos. Seguidamente realizan una actividad lúdica, juego o dinámica, que facilite la apropiación de la temática expuesta.

3.3.1.3 Consulte con su equipo de trabajo cuales son las oportunidades, amenazas, tendencias y situación actual del entorno económico que se relaciona con el programa de formación en el que está matriculado y participe en el debate direccionado por el instructor. Para la realización de esta actividad debe consultar páginas que contengan información sobre el sector económico. Para su ejecución, debe integrar un grupo de cuatro (4) aprendices, seleccionados por el instructor. A cada grupo se le asignará un rol (defensor, contrario, optimista, pesimista e diferente). Se pide a cada

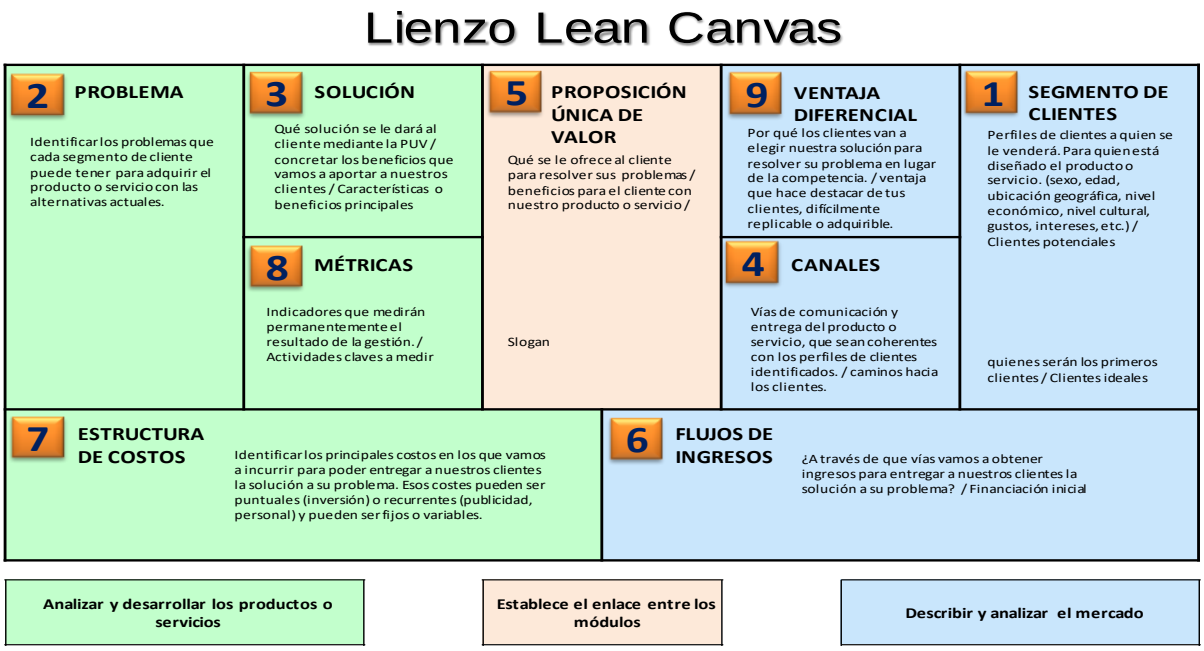
grupo que en equipo elaboren una argumentación sobre el tema, asumiendo la postura asignada en su rol. Una vez estén preparados los grupos, se dará inicio al debate teniendo al instructor como moderador.

3.3.2. Desarrollar una idea de negocio pertinente al sector económico al que pertenece tu programa de formación soportado en el Modelo Lean Canvas.

"Identificación de Ideas de Negocio". En sus equipos de trabajo de máximo cinco aprendices, identifique una iniciativa empresarial acorde con su programa de formación y con base en las necesidades del sector económico al cual pertenece. Para ello consulte las fuentes indicadas por el instructor y tome de ahí los elementos pertinentes a la identificación de su idea de negocio. Luego descargue de la plataforma Territorium el taller que se encuentra en material de apoyo con el nombre de la actividad, elabórelo y socialice en plenaria.

3.4 Actividades de Transferencia del Conocimiento.

MODELO DE NEGOCIOS LEAN CANVAS. A partir de esta sesión, con la orientación del instructor y la apropiación de conceptos analizados, y en equipo de trabajo de máximo cinco aprendices, desarrollarán cada uno de los nueve bloques que conforman el modelo Lean Canvas aplicado a su idea de negocio.



3.4.1. Bloque uno: Segmento de Clientes.

El instructor invitará a participar a todos los aprendices estableciendo diferentes grupos de acuerdo a las siguientes características: sexo, edad, ubicación geográfica, nivel económico, nivel cultural, gustos, intereses, etc. El instructor relaciona esta actividad con el concepto de segmento de clientes. Posteriormente, explicará este concepto desde lo teórico y realzará la importancia de una adecuada identificación, de este, en la idea de negocio. Los aprendices, en sus equipos de trabajo, aplicaran lo aprendido e identificaran el segmento de clientes apropiado a su idea de negocio.

3.4.2. Bloque dos: Problemas

El instructor explica con ejemplos la diferencia entre Causa, problema y efecto. Los aprendices en sus equipos de trabajo, teniendo claridad de que es un problema y teniendo como referencia la idea que se seleccionó en el taller de generación de ideas de negocio, identifican tres problemas que estén afectando al segmento de clientes identificado en el bloque No 1, del modelo *Lean Canvas* y mencionan la manera cómo en la actualidad dicho segmento de clientes está dando solución a los problemas identificados.

3.4.3. Bloque tres: Solución.

El instructor hará una exposición sobre lo que significa "Solución" en el Lienzo Lean Canvas. En este bloque es el momento de concretar los beneficios que vas a aportar a los clientes. Será entonces necesario que describas cuáles son esas características principales de su producto que van a ayudar a obtener el beneficio buscado por el cliente. Para ello y teniendo como marco de referencia la idea de negocio identificada y los problemas mencionados por el cliente en el numeral 3.4.2; defina las soluciones que su producto o servicio generaría para el SEGMENTO DE CLIENTES identificado en el numeral 3.4.1.

3.4.4. Bloque cuatro: Canales.

El instructor explicará lo que significa "canales" en el Lienzo Lean Canvas. En este bloque debe comprender que identificar los canales, es reconocer todas las posibles formas de dar a conocer y facilitar su producto o servicio a los segmentos de clientes identificados, es decir, cuáles son los canales de comunicación, distribución y venta que va a utilizar. El aprendiz debe describir dos canales de comunicación, distribución y venta que utilizará en su idea de negocio y explica por qué se consideran efectivos en la actualidad.

3.4.5. Bloque cinco: Proposición Única de Valor.

Realice la lectura sobre proposición de valor única que se encuentra en la plataforma Territorium, y observe los siguientes videos:

- Ford: Coches Usados con Olor a nuevo: https://www.youtube.com/watch?v=LqCvyMXh9MU
- Catuai Coffe: https://drive.google.com/file/d/0B49mI5wzlHfwZVE4TU9ob3JlRlU/view

Una vez tenga definido dichos elementos, plantee una frase corta, sencilla, motivadora y clara que permita identificar la propuesta de valor de la idea de negocio que ha estado desarrollando durante la formación.

3.4.6. Bloque seis y siete: Ingresos y Costos aplicados a productos y servicios.

El instructor en el lienzo Lean Canvas explicará los conceptos de "Ingresos y Costos". En este bloque debe comprender que:

- Identificar los Ingresos permite resolver el interrogante: ¿A través de que vías se van a obtener ingresos para entregar a los clientes la solución a su problema?; Sin embargo, se reconoce que el más habitual es el pago por uso (la transacción comercial tradicional), pero se puede recurrir a otros modelos tales como: suscripción, financiación vía publicidad, etc.
- Identificar los Costos permite establecer los principales egresos de dinero en los que se va a incurrir para poder entregar a los clientes la solución a su problema. Esos costes pueden ser puntuales (inversión) o recurrentes (publicidad, personal) y pueden ser fijos o variables.

El instructor entregará a todos los aprendices un papel con donde aparecen ejemplos de ingresos o de Costos. Cada aprendiz deberá analizar su ejemplo escrito y lo pegará en el tablero, según sea su opinión, en una de las columnas marcadas como Ingresos / costos. Posteriormente, se revisan los aportes de todos los aprendices, y en grupo, se analizará si se considera pertinente cambiar alguno de los ejemplos de lugar y se ubican donde corresponda. Se repite el proceso hasta que estén ubicados todos los ejemplos de costos e ingresos de manera correcta. Seguidamente se pedirá a los aprendices que defina los ingresos y los costos para su modelo de negocio

3.4.7. Bloque ocho: Métricas Clave.

El instructor hará una exposición sobre lo que significa "Métricas Clave" en el Lienzo Lean Canvas En este bloque se debe comprender que, tradicionalmente las ventas son el indicador clave por el que se rigen todos los negocios. Sin embargo, gracias a la filosofía Lean Canvas es posible anticiparse a la generación de ventas y ganar tiempo comprobando una serie de indicadores que mostrarán si se está desarrollando correctamente el modelo de negocio. Una vez tenga claro este concepto, y en el grupo de trabajo en donde viene desarrollando su idea de negocio, describa las métricas clave a utilizar en su lean Canvas.

3.4.8. Bloque nueve: Ventaja Diferencial.

El instructor explicara lo que significa "Ventaja Diferencial" en el Lienzo Lean Canvas. La ventaja diferencial se puede ver como la característica diferenciadora capaz de atribuir al negocio una rentabilidad adicional. El instructor invitará a los aprendices a participar de una dinámica, a modo de conversatorio, en donde identificaran las ventajas competitivas de diferentes productos o servicios reconocidos en el mercado. Una vez tenga claro este concepto, los aprendices en los equipos en que venían trabajando, describen la ventaja competitiva o diferencial de su idea de negocio.

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencias de Conocimiento: Da cuenta de conocimientos sobre normatividad de emprendimiento, cultura emprendedora y metodología de ideación del negocio. **Evidencias de desempeño:** Construye, paso a paso, el Lienzo Lean Canvas, según metodología para la idea de negocios planteada, de acuerdo con el sector productivo del programa de formación. **Evidencias de Producto:** Informe escrito sobre el desarrollo de la idea de negocios (Modelo Lean Canvas) de acuerdo al sector	• Aplica acciones de emprendimiento de acuerdo con los elementos de desarrollo social y personal. • Plantea ideas de negocio a partir de oportunidades y necesidades del mercado conforme con el análisis sectorial. • Estructura un perfil de emprendedor teniendo en cuenta las habilidades y principios de la gestión empresarial. • Integra elementos básicos de	**Evidencia de Conocimiento** • Técnica de evaluación: Formulación de preguntas • Instrumento de evaluación: cuestionario. **Evidencia de producto** • Técnica de evaluación: informe • Instrumento de evaluación: Lista de chequeo

productivo del programa de formación.	investigación de acuerdo con las necesidades descriptivas del plan de negocio. • Determina segmentos de grupos objetivo de mercado de acuerdo con la idea de negocio. • Construye propuestas empresariales y de negocio teniendo en cuenta las necesidades y segmentación del mercado. • Determina el impacto del plan de negocio conforme con las atribuciones y dinámicas del sector productivo. • Argumenta la idea de negocio conforme con la propuesta y necesidades del sector productivo	

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

Ángeles Inversionistas: Personas o grupos de personas con experiencia en negocios que invierten capitales en nuevas empresas a las cuales les brindan acompañamiento y asesoría, aumentando sus probabilidades de éxito. Invierten en etapas tempranas.

Capital Semilla: Fondos para apoyar el arranque inicial de una empresa (fase inicial, o de “semilla”)

Modelo de Negocio: Forma en la cual una iniciativa empresarial define la manera en la que se generarán sus ingresos y beneficios.

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.

Plan de Negocio: Es un documento escrito que define claramente los objetivos de un negocio y describe los métodos que van a emplearse para alcanzar los objetivos.

Emprendedor: Es una persona con capacidad de innovar; entendida esta como la capacidad de generar bienes y servicios de una forma creativa, metódica, ética, responsable y efectiva

Emprendimiento: Una manera de pensar y actuar orientada hacia la creación de riqueza. Es una forma de pensar, razonar y actuar centrada en las oportunidades, planteada con visión global y llevada a cabo mediante un liderazgo equilibrado y la gestión de un riesgo calculado, su resultado es la creación de valor que beneficia a la empresa, la economía y la sociedad

Empresarialidad: Despliegue de la capacidad creativa de la persona sobre la realidad que le rodea. Es la capacidad que posee todo ser humano para percibir e interrelacionarse con su entorno, mediando para ello las competencias empresariales.

6. REFERENTES BIBLIOGRÁFICOS

Acosta G, Pérez J, Rodríguez M & Valenzuela M (2016). *Cartilla Emprendimiento vol1.*Centro de Servicios Financieros. Regional Distrito Capital. SENA

Anzola Rojas, S. (Junio de 2004) (tercera edición). *De la idea a tu empresa una guía para emprendedores.* México. McGraw-Hill.

Claver, P. (2012). Yo también puedo Emprender. Colombia. Ediciones LID.

Espinal, J. (2006) (20 ed.). Skudmart: química con la muerte. Medellín, Colombia: Fondo editorial Universidad EAFIT

Freire, A. (Julio de 2008). *Pasión por Emprender de la idea a la cruda realidad.* Colombia. Grupo Editorial Norma.

Gallego Ortiz A. (2015, enero 22) Catuai Coffe El origen del café (archivo video) Recuperado de https://drive.google.com/open?id=0B49mI5wzlHfwZVE4TU9ob3JlRlU

Ley 1014 de 2006. De fomento a la cultura del emprendimiento. Enero 27 de 2006. Do. N° 46.1 64. Recuperado de http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/ley_1014_2006.html

Ley 1286 de 2009, por la cual se modifica la Ley 29 de 1990, se transforma a Colciencias en Departamento Administrativo, se fortalece el Sistema Nacional de Ciencia, Tecnología e Innovación en Colombia y se dictan otras disposiciones. Enero 23 de 2009. Recuperado de http://www.colciencias.gov.co/normatividad/ley-1286-de-2009

Ley 789 de 2002, por la cual se dictan normas para apoyar el empleo y ampliar la protección social y se modifica algunos artículos del código sustantivo del trabajo. (Diciembre 27 de 2002). Recuperado de http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/ley_0789_2002.html

Markets eTrading, (2012, diciembre 17) Atrévete a soñar [Archivo de video] Recuperado de https://www.youtube.com/watch?v=8LwvuQkAGcA

Ohbertini, (2012, abril 23) Ford Selección: COCHES USADOS CON OLOR A NUEVO [Archivo de video] Recuperado de https://www.youtube.com/watch?v=LqCvyMXh9MU

Osterwalder, A Y Pigneur, y (2013) (9ª. ed.). *Generación de modelos de negocio*. Barcelona, España: Deusto

Perez, J. (2015). Mentalidad Emprendedora. Grupo de Emprendimiento y empresarismo. Dirección general del SENA. Dinero. Recuperado de http://es.slideshare.net/JuniorPerez7/1-mentalidademprendedora-46061127

Varela, R. (2017). Actividad empresarial colombiana, del GEM (Global Entrepeneurship monitor). Recuperado de http://gemcolombia.org/publications/gem-colombia-2016-reporte-nacional/

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	Fanny Munera Walter Tascón Zuleta	**Instructora** **Instructor**	**C.G.T.S** **C.G.T.S**	**31/05/2020** **31/05/2020**

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					