PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

Denominación del Programa de Formación: TECNICO CHOCOLATERIA
Código del Programa de Formación: 936107
Nombre del Proyecto: TRANSFORMAR EL GRANO DE CACAO EN DERIVADOS INNOVADORES SEGÚN LA NORMATIVIDAD VIGENTE Y TENDENCIAS DEL MERCADO EN EL MUNICIPIO DE ARAUQUITA.
Fase del Proyecto: FORMACION
Actividad de Proyecto:
Competencia: Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con el perfil personal y los requerimientos de los contextos productivo y social.
Resultados de Aprendizaje

- 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[1]

Apreciado aprendiz,

Bienvenido al componente transversal de **Emprendimiento** del programa **Técnico en Chocolatería** del Centro de Gestión y Desarrollo Agroindustrial de Arauca, en el municipio de Arauquita, vereda la Pica. En este proceso desarrollarás habilidades que te permitirán identificar oportunidades de negocio, reconocer tendencias del mercado chocolatero y transformar tus conocimientos técnicos en propuestas empresariales innovadoras y competitivas.

El sector chocolatero es una de las cadenas de valor con mayor potencial en Colombia, gracias a la calidad del cacao fino de aroma, su reconocimiento internacional y el crecimiento del consumo de productos derivados del cacao: chocolates artesanales, bombonería, cacao en polvo, nibs, manteca, pasta y productos premium.

A través de esta guía, aprenderás a integrar técnicas de chocolatería —templado, formulaciones, rellenos, presentación, empaque y diseño de producto— con herramientas emprendedoras que te permitirán crear un negocio propio o fortalecer uno existente. El objetivo es que logres desarrollar propuestas que destaquen por su calidad, creatividad, sostenibilidad y valor agregado.

Además es una etapa enriquecedora de formación en el Centro de Gestión y Desarrollo Agroindustrial de Arauca. Este programa está diseñado para brindarte conocimientos prácticos que fortalecerán tus competencias, permitiéndote destacarte en el sector productivo de nuestro país. A través de esta guía, encontrarás herramientas útiles para abordar las diversas temáticas del aprendizaje, comprendiendo los elementos esenciales y características del mercado en contextos locales. Esto te permitirá explorar las dimensiones emprendedoras necesarias para tomar decisiones estratégicas y aplicar dichos conocimientos en la creación y desarrollo de tu propio modelo de negocio.

El emprendimiento desempeña un papel clave en el fortalecimiento económico de las sociedades, impulsando la generación de empleo, el desarrollo regional y la innovación. Con el apoyo del SENA, no solo identificarás oportunidades en tu entorno, sino que también aprenderás a convertirlas en proyectos empresariales viables y sostenibles. Este enfoque promueve la creación de valor agregado, la competitividad y la productividad, asegurando que las ideas se transformen en soluciones innovadoras que impacten positivamente tanto en las empresas como en la sociedad.

[1] Este trabajo se mejoró en redacción utilizando Inteligencia Artificial (Chatpgpt, y Copilot, 2025)

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

Identifica las diferentes ideas de negocio que surjan de la identificación de las necesidades del entorno en el que habita.

3.1 Actividades de reflexión inicial:

DINÁMICA DE GAMIFICACIÓN: "EMPRENDE Y CONÉCTATE"

Objetivo: Fomentar la reflexión sobre el emprendimiento y la importancia de los actores clave en el ecosistema empresarial.

Participantes:
Grupos de 16 aprendices.

Materiales:

- Tarjetas de preguntas reflexivas.
- Cartulinas o pizarras blancas.
- Post-its o stickers de colores.
- Reloj o cronómetro.



Desarrollo de la Dinámica

FASE 1: Reflexión sobre el Emprendimiento (20 min)
Se inicia la sesión con una pregunta generadora:
"Si hoy quisieras emprender, ¿qué habilidades crees que necesitarías y qué personas te podrían ayudar?"

- Los aprendices escriben sus respuestas en tarjetas y las comparten en el grupo.
- Se agrupan las ideas en dos columnas: Habilidades clave y Personas o recursos necesarios.
- Se discute en grupo sobre la importancia de cada una.

FASE 2: Juego de Tarjetas "Aliados del Emprendedor" (20 min)

Se reparten tarjetas con distintos desafíos que un emprendedor puede enfrentar.

Ejemplo de tarjetas:

- "Tienes una gran idea, pero no sabes cómo venderla. ¿A quién buscarías para ayudarte?"
- "Necesitas financiación, pero no tienes suficiente dinero. ¿Cómo lo solucionarías?"
- "Tu cliente principal cambia sus hábitos y deja de comprarte. ¿Qué harías?"

Mecánica:

- Cada equipo discute la mejor solución en 3 minutos.
- Escriben su respuesta en un post-it y lo colocan en el tablero.
- Se elige la mejor respuesta según votación del grupo.

Fase **3: Reflexión Final y Escritura (20 min)**
Cada aprendiz escribe una **reflexión individual** sobre:

¿Qué habilidades emprendedoras cree que tiene y cuáles debe mejorar?
¿Qué tipo de personas o aliados necesitaría para su emprendimiento ideal?
¿Cómo su entorno puede influir en su éxito como emprendedor?

Evidencia Generada

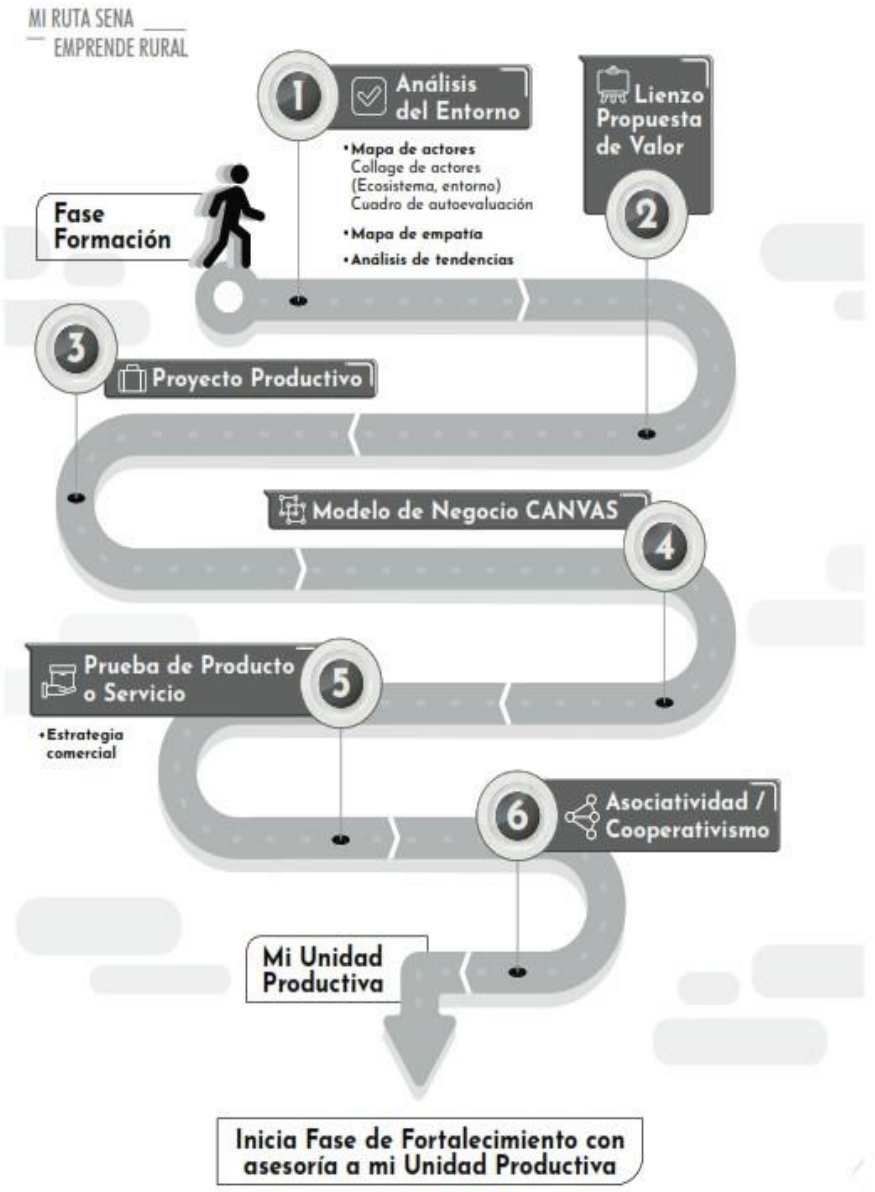
- Tarjetas con habilidades y actores clave identificados.
- Respuestas a los desafíos del juego.
- Documento de reflexión escrita sobre perfil emprendedor y ecosistema**.**

EVIDENCIA REQUERIDA
Modalidad de trabajo: Grupal Descubriendo Emprendedores Tiempo: 1 hora

3.2 Actividades de contextualización e identificación de conocimientos necesarios para el aprendizaje:

Dinámica: "Mapa del Camino Emprendedor"

Objetivo: Facilitar la contextualización del emprendimiento y la identificación de conocimientos previos a través de una actividad interactiva y reflexiva.


MI RUTA SENA
EMPRENDE RURAL
1
Análisis del Entorno
•Mapa de actores
Collage de actores
(Ecosistema, entorno)
Cuadro de autoevaluación
•Mapa de empatía
•Análisis de tendencias
Lienzo Propuesta de Valor
2
Fase Formación
3
Proyecto Productivo
Modelo de Negocio CANVAS
4
Prueba de Producto o Servicio
5
•Estrategia comercial
6
Asociatividad / Cooperativismo
Mi Unidad Productiva
Inicia Fase de Fortalecimiento con asesoría a mi Unidad Productiva

Desarrollo de la dinámica:

1. **Introducción (20 min)**

Se explica a los participantes que iniciarán un “viaje emprendedor” y que deben construir un mapa con los elementos clave que consideran necesarios para emprender.

Se les pregunta:

- ¿Qué saben sobre emprendimiento?
- ¿Qué habilidades creen que necesita un emprendedor?
- ¿Qué retos consideran que enfrentan los emprendedores?

2. **Creación del "Mapa del Camino Emprendedor" (2 horas)**

Se dividen en grupos y se les entrega una cartulina o una pizarra digital (como Jamboard o Miro).

Deben dibujar un “camino” que represente el recorrido de un emprendedor, desde la idea hasta la consolidación del negocio.

En cada punto del camino, deben incluir elementos como:

- Conocimientos necesarios (marketing, finanzas, creatividad, etc.).
- Habilidades emprendedoras (liderazgo, resiliencia, trabajo en equipo).
- Obstáculos que pueden enfrentar.
- Recursos clave (red de contactos, aliados, inversión).

3. **Socialización y Reflexión (1 hora y 40 min)**

- Cada grupo presenta su mapa y explica su visión del viaje emprendedor.
- Se discute en grupo qué conocimientos y habilidades tienen los participantes y cuáles necesitan fortalecer.
- Se identifican los principales actores del ecosistema emprendedor que pueden apoyar el proceso.

Evidencia de Aprendizaje:

- Reflexión escrita donde cada participante describe su percepción sobre el emprendimiento antes y después de la actividad.
- Documento donde identifican sus fortalezas y áreas a mejorar como emprendedores.

EVIDENCIA REQUERIDA
Modalidad de trabajo: Grupal Informe escrito Tiempo: 4 horas

3.3 Actividades de apropiación:

La siguiente actividad tiene como finalidad realizar un análisis del entorno y descubrir la importancia de evaluar las diferentes dimensiones que influirán positiva o negativamente en el cumplimiento de cualquier objetivo que se plantee.

Participe activamente en el desarrollo de la actividad: **"Persecución en laberinto"**, que se encuentra en el siguiente enlace**:** https://wordwall.net/play/15149/712/356





El juego se desarrollará con los siguientes pasos:

- **A)** Elija un nombre.
- **B)** En 10 minutos, resuelva los 15 laberintos del juego.
- **C)** Al cumplir el total de los niveles, va a obtener la tabla de puntuación. Tome un pantallazopara socializarlo.

Terminado el tiempo, comparta sus experiencias en plenaria, atendiendo a las orientaciones del instructor.

Como actividad autónoma, realice un análisis de entorno elaborando una matriz DOFA personal, teniendo como base la visión emprendedora formulada en la casilla ***"objetivo personal (MAREAR)"*** del Cuadro de motivaciones, objetivo personal y competencias emprendedoras, de la actividad anterior.

Evidencia Generada:

- Documento con respuestas reflexivas individuales.
- Cartel o presentación de la MATRIZ DOFA
- Registro de la presentación y debate grupal.

EVIDENCIA REQUERIDA
Modalidad de trabajo: Grupal Trabajo escrito de respuestas Tiempo: 3 hora

3.4 Actividades de Transferencia el Conocimiento:

Una vez recolectada toda la información, debe realizar una presentación en Power Point ppt y Excel o mediante imágenes con el propósito de socializar a sus compañeros los conocimientos obtenidos en este curso, con el propósito de unificar criterios y evaluar la actividad, resaltando aspectos positivos y negativos y afianzando conocimiento.



La presentación debe contener:

- Nombre del proyecto productivo
- Segmentos de clientes
- Propuesta de valor
- Canales de comercialización
- Relación con los clientes
- Fuentes de ingreso
- Recursos necesarios
- Actividades claves
- Socios y asociados claves
- Estructura de costos.
- Costos sociales y medio ambientales
- Beneficios sociales y medio ambientales



Recuerde que la sustentación de su proyecto productivo se trata de vender su idea de negocios.

Una vez el instructor realice una retroalimentación, las evidencias deben ser presentarlas de manera personal y en las fechas estipuladas. ***Negocio en Escena con Modelo CANVAS***

Objetivo: Facilitar la comprensión de la estructura de un plan de negocios mediante una dramatización interactiva, basada en los bloques del Modelo de Negocio Canvas, con énfasis en la cartilla de emprendimiento del SENA.

Duración: 90 minutos.

Participantes: Grupos de 4-5 aprendices.

Materiales: Cartulinas o papelógrafos con el Modelo Canvas.

Fichas con los 9 bloques del Modelo Canvas.

Post-its o tarjetas de colores.

Elementos para dramatización (ropa, accesorios, productos simbólicos).

Desarrollo de la Actividad

Fase 1: Construcción del Modelo de Negocio (30 min)

Cada grupo elige una idea de negocio y construye su Modelo Canvas, completando los siguientes bloques en su cartulina:

Segmento de clientes: ¿A quién vendemos nuestro producto/servicio?

Propuesta de valor: ¿Qué problema solucionamos y qué nos diferencia?

Canales de distribución: ¿Cómo llegamos a nuestros clientes?

Relación con clientes: ¿Cómo mantenemos su confianza?

Fuentes de ingresos: ¿Cómo generamos dinero?

Recursos clave: ¿Qué necesitamos para operar?

Actividades clave: ¿Qué hacemos para entregar valor?

Socios clave: ¿Quién nos apoya en el negocio?

Estructura de costos: ¿En qué gastamos para operar?

Cada equipo debe representar visualmente su modelo con post-its o dibujos.

Fase 2: Dramatización del Negocio (40 min)

Cada grupo realiza una representación teatral de cómo su negocio interactúa con clientes y aliados, aplicando los pasos clave del plan de negocios.

Ejemplo de Escenarios:

Negociación con un proveedor (representando Socios Clave y Recursos Clave).

Atención a un cliente (ilustrando Propuesta de Valor y Relación con Clientes).

Promoción y venta del producto (ejemplificando Canales de Distribución y Fuentes de Ingreso).

Cada representación debe incluir diálogos estructurados donde se apliquen conceptos del Modelo Canvas.

Los demás equipos observan y toman notas para retroalimentar.

Fase 3: Reflexión y Análisis (20 min)

Cada equipo responde y discute:

1.¿Cómo se conectaron los elementos del Modelo Canvas en la representación?

2.¿Qué desafíos enfrentaron al estructurar su plan de negocios?

3.¿Cómo podrían mejorar su idea y presentación?

Cada equipo ajusta su Modelo Canvas con las mejoras identificadas.

Evidencia Generada

- Cartulina o papelógrafo con el Modelo de Negocio Canvas completado.
- Dramatización grabada o registrada en video/fotografías.
- Reflexión escrita sobre la experiencia y aprendizajes.

EVIDENCIA REQUERIDA
Modalidad de trabajo: Grupal Dramatizado- Plan de negocio CANVAS Tiempo: 5 horas

DINÁMICA FINAL: "ELEVATOR PITCH: VENDE TU NEGOCIO EN 60 SEGUNDOS"

Objetivo:

Que los aprendices resuman y presenten su idea de negocio en un discurso breve y persuasivo (Elevator Pitch), integrando todos los pasos previos trabajados:

- Mapa de Actores (Identificación de aliados y clientes).
- Mapa de Empatía (Comprensión profunda del cliente).
- Análisis de Caja (Factores clave del mercado).
- Lienzo de Propuesta de Valor (Diferenciación y solución).
- Modelo de Negocio Canvas (Estructura completa del negocio).

Duración: 60 minutos.

Participantes: Individual o en grupos de máximo 3 personas.

Materiales: Cronómetro o reloj.

Tarjetas con palabras clave para inspirar (ej. "Innovación", "Cliente", "Impacto", "Valor").

Cámara o celular para grabar presentaciones.

Espacio tipo "auditorio" o zona de presentación.

Desarrollo de la Dinámica

Fase 1: Preparación del Pitch (20 min)

Cada aprendiz o grupo debe estructurar su discurso respondiendo en máximo 60 segundos:

1. ¿Quién eres y cuál es tu idea de negocio?

2. ¿Qué problema resuelve tu negocio y para quién?

3. ¿Cómo funciona tu producto o servicio? 4.

¿Qué te diferencia de la competencia? 5. ¿Qué

impacto generará tu negocio?

6. ¿Qué necesitas (inversión, aliados, clientes)? **Regla**

Clave: Debe ser claro, conciso y convincente. Fase 2:

Presentación y Evaluación (30 min)

Cada participante o grupo presenta su Elevator Pitch frente a los demás.

Tiempo máximo: 60 segundos por equipo.

Evaluación con criterios de impacto:

Claridad – ¿Explica bien la idea de negocio?

Innovación – ¿La propuesta es original y viable?

Enganche – ¿Logra captar la atención del público?

Convicción – ¿Muestra seguridad y dominio del negocio?

Los demás equipos votan por los pitches más efectivos y se entrega un reconocimiento simbólico al mejor pitch.

Fase 3: Reflexión Final (10 min)

Cada participante escribe una reflexión corta sobre su experiencia:

1. ¿Cómo fue el reto de resumir tu negocio en solo 60 segundos?

2.¿Qué aprendiste de los demás pitches?

3. Cómo mejorarías tu presentación para futuros inversionistas o clientes?

Evidencia Generada

- Videos de los Elevator Pitches.
- Reflexión escrita sobre la experiencia.
- Evaluación grupal de los discursos.

4. PLANTEAMIENTO DE EVIDENCIAS DE APRENDIZAJE PARA LA EVALUACIÓN EN EL PROCESO FORMATIVO.

Fase del proyecto formativo	Actividad del proyecto formativo	Actividad de Aprendizaje	Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
N/A	**N/A**	**Cuestionario**	**Evidencias de Conocimiento** Diligencia y socializa con sus compañeros el resultado de la Prueba de Emprendimiento de acuerdo con la información solicitada en el	Registros de instrumentos empleados durante la convocatoria a la comunidad. documento con el plan de negocios.	EVIDENCIA DE CONOCIMIENTO: TECNICA: Preguntas INSTRUMENTO: Cuestionario EVIDENCIA DE DESEMPEÑO:

			formato de la actividad **Evidencias de Desempeño:** Considera las características emprendedoras como rasgos de las personas emprendedoras. **Evidencia de Producto:** Propone su Idea de Negocio innovadora, practica y realizable teniendo en cuanta las necesidades del mercado que tienen afinidad con su formación técnica.	Registros de instrumentos empleados durante la convocatoria a la comunidad. documento con el plan de negocios. Registros de instrumentos empleados durante la convocatoria a la comunidad. documento con el plan de negocios.	TECNICA: Observación directa INSTRUMENTO: Lista de chequeo EVIDENCIA DE PRODUCTO: TECNICA: Valoración de producto (Informe-Bitácora) INSTRUMENTO: Lista de chequeo.

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

Aliados Estratégicos: Personas, instituciones o empresas que apoyan el desarrollo y crecimiento de un negocio.

Análisis de Caja: Evaluación de factores clave como tendencias, clientes, tecnología y soluciones dentro de un negocio.

Aprendiz SENA: Persona en formación en el Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA), quien desarrolla habilidades técnicas, emprendedoras y productivas.

Aprendizaje Basado en Retos (ABR): Metodología en la que los aprendices del SENA resuelven problemas reales mediante proyectos innovadores.

Competencia: Empresas o personas que ofrecen productos o servicios similares.

Design Thinking: Metodología centrada en el usuario para resolver problemas con creatividad. Sus etapas son:
Empatizar: Comprender las necesidades del usuario.
Definir: Identificar el problema clave.
Idear: Generar múltiples soluciones innovadoras.
Prototipar: Crear modelos iniciales de la solución.
Testear: Evaluar y mejorar la solución con usuarios reales.

Ecosistema Emprendedor: Red de actores que influyen en el desarrollo de negocios (emprendedores, inversores, universidades, gobierno, clientes).

Emprendimiento: Proceso de identificar oportunidades, desarrollar ideas y convertirlas en negocios sostenibles.
Estructura de Costos: Identificación y planificación de los gastos necesarios para operar un negocio.

Formalización de Negocios: Proceso de registrar un negocio legalmente ante la Cámara de Comercio y la DIAN.

Fuentes de Ingresos: Formas en las que un negocio genera dinero con sus productos o servicios.

Gamificación: Uso de dinámicas de juego en el aprendizaje para motivar la participación y el compromiso.

Idea de Negocio: Concepto inicial de un producto o servicio innovador que busca satisfacer una necesidad del mercado.

Innovación: Creación o mejora de productos, servicios o procesos para generar impacto positivo en el mercado.
Iteración: Proceso de mejora continua basado en la retroalimentación de usuarios.

Lienzo de Propuesta de Valor: Modelo que define cómo un negocio soluciona problemas y satisface necesidades de los clientes.

Mapa de Actores: Representación gráfica de clientes, aliados y otros actores clave en un ecosistema de negocio.

Mapa de Empatía: Herramienta que permite comprender mejor a los clientes a través del análisis de sus pensamientos, sentimientos y acciones.

Modelo de Negocio CANVAS: Herramienta visual para estructurar negocios con bloques como clientes, costos, ingresos y propuesta de valor.

Modelo de Negocio: Estructura que define cómo una empresa crea, entrega y captura valor.

Pitch de Negocio: Presentación breve y persuasiva de una idea emprendedora ante inversionistas o clientes.

Cliente Potencial: Persona o empresa que puede estar interesada en adquirir un producto o servicio.

Propuesta de Valor: Diferenciación de un producto o servicio que lo hace atractivo para los clientes.

Prototipo: Versión inicial de un producto o servicio para validar su funcionalidad antes de su lanzamiento.

Red de Valor: Conjunto de relaciones estratégicas entre diferentes actores que potencian el éxito de un negocio**.**

RUTA SENA de Emprendimiento: Etapas de formación y acompañamiento para que los aprendices transformen ideas en negocios.

SCAMPER: Técnica de creatividad para mejorar ideas mediante la sustitución, combinación, adaptación, modificación, eliminación y reorganización de elementos.

Segmentación de Mercado: División de clientes en grupos con características similares para personalizar estrategias de negocio.

Sostenibilidad Empresarial: Capacidad de un negocio para generar impacto económico, social y ambiental positivo a largo plazo.

Usuario Final: Persona que utilizará un producto o servicio y cuyas necesidades deben ser consideradas en el diseño.

Validación de Idea: Proceso en el que se prueba un negocio con clientes reales para evaluar su viabilidad.

5. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

Gobierno de Colombia. (2009). *Decreto 1192 de 2009: Reglamentación de la Ley 1014 de 2006 sobre fomento a la cultura del emprendimiento y disposiciones adicionales.* Departamento Administrativo de la Función Pública. https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=35834.

Neck, H. M., Greene, P. G., & Brush, C. G. (2014). *Teaching Entrepreneurship: A Practice-Based Approach*. Edward Elgar Publishing.

Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2010). *Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers.* Wiley.

Servicio Nacional de Aprendizaje SENA. (2025). *Cuadernillo MI RUTA CampeSENA 2025*. SENA.

Kawasaki, G. (2004). The Art of the Start: The Time-Tested, Battle-Hardened Guide for Anyone Starting Anything. Portfolio.

Acosta Romero, G. A.; Pérez Pertuz, J.; Rodríguez Pérez, M.; Valenzuela Barón, M. L. (2016).Cartilla Emprendimiento. Colombia: Servicio Nacional de Aprendizaje. Primera Edición.Ariza, C. (2019). Pensar, sentir y actuar. Obtenido de https://mejorapsicologia.com/pensar-sentir-actuar/Cardona, M; Vera, L. D.; Tabares Quiroz, j. (2008). Las dimensiones del emprendimiento empresarial: la experiencia de los programas Cultura E y Fondo Emprender en Medellín. Cuadernos de investigación EAFIT. Documento 69. Medellín: Universidad Eafit.

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	Elkin Jimenez villamizar–	Instructor	Centro de Gestión y Desarrollo Agroindustrial de Arauca	02 de mayo del 2025

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					

[2] Instructor SENA .Email: ejimenezv@sena.edu.co. Versión 02 de mayo del 2025.