

GESTIÓN DE AGRONEGOCIOS EN EMPRESAS ASOCIATIVAS RURALES

Curso de Capacitación



Diseño curricular



Material desarrollado en cumplimiento de la Carta de Acuerdo suscrita entre la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación-FAO y el Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura-Programa de Apoyo de la Agroindustria Rural para América Latina y El Caribe-IICA/PRODAR.

Personal que participó en la elaboración:

Coordinación General
Hernando Riveros, Director Ejecutivo del PRODAR-IICA

Desarrollo Temático y Dirección Pedagógica
Luis Morán, Responsable de la Unidad de Educación, Capacitación y Recursos Humanos de la Oficina del IICA en el Perú

© Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA). 2006

El Instituto promueve el uso justo de este documento. Se solicita que sea citado apropiadamente cuando corresponda. Esta publicación también está disponible en formato electrónico (PDF) en el sitio Web institucional en www.iica.int.

Gestión de agronegocios en empresas asociativas rurales: curso de capacitación. Diseño curricular / IICA-PRODAR, FAO. -- Lima : IICA, 2006.
36 p. ; 21 x 29.7 cm.

ISBN 92-90-39-694-6

1. Diseño curricular – Materiales de capacitación 2. Gestión de negocios – Materiales de capacitación I. IICA II. PRODAR III. FAO IV. Título

AGRIS
C10

DEWEY
375.001

Lima, Perú
2006

ÍNDICE

Presentación	7
1. Fundamentación	9
2. Propósito	10
3. Perfil profesional y competencias	10
4. Estructura curricular	11
4.1. Estructura curricular base por módulos de aprendizaje	11
• Módulo I: Sistema agroproductivo, cadenas y competitividad	12
• Módulo II: Organización de agroempresas y asociatividad	13
• Módulo III: Planificación aplicada a empresas asociativas rurales	15
• Módulo IV: Poscosecha y servicios de apoyo a la comercialización	16
4.2. Unidades de trabajo	16
• Unidad 1.1: El sistema agroproductivo: una mirada integral	17
• Unidad 1.2: La cadena: una manifestación del sistema agroproductivo	18
• Unidad 1.3: La agroindustria y la agroindustria rural: componentes estratégicos de la cadena agroproductiva	19
• Unidad 2.1: La empresa asociativa: esquemas y formas jurídicas tradicionales	20
• Unidad 2.2: Relacionamientos de las empresas asociativas rurales con otros actores de la cadena	21
• Unidad 3.1: El conocimiento del mercado como base para la planificación	22
• Unidad 3.2: Planificación: elemento indispensable para alcanzar la competitividad	23
• Unidad 4.1: Poscosecha y distribución	24
• Unidad 4.2: La calidad como elemento de diferenciación en los mercados	25
• Unidad 4.3: El aprovechamiento de las nuevas tecnologías de información y comunicación	26
4.3. Planes de sesión de aprendizaje	27
• Ejemplo de sesión de aprendizaje de la unidad 1.2	28
• Ejemplo de sesión de aprendizaje de la unidad 2.1	31
• Ejemplo de sesión de aprendizaje de la unidad 3.1	35
• Ejemplo de sesión de aprendizaje de la unidad 4.3	38

PRESENTACIÓN

El Curso de Gestión de Agronegocios en Empresas Asociativas Rurales, ha sido desarrollado a partir de una concepción de la formación de la persona como el resultado de un proceso de enseñanza-aprendizaje, entendido como la progresiva construcción personal que cada sujeto hace de los nuevos contenidos propuestos (conceptuales, procedimentales y actitudinales), a partir de los ya existentes en su experiencia previa, lo que ocurre en cooperación con los compañeros y con el apoyo de un facilitador.

Consecuentemente, el curso propone un conjunto de experiencias formativas orientadas a partir del modelo pedagógico constructivista y el enfoque curricular por competencias, cuyos principios se explican en la Guía para el Facilitador que forma parte de los materiales del mismo.

En ese marco, el documento que se presenta a continuación contiene la fundamentación, o hechos que justifican la necesidad del curso; el propósito, o motivo final que impulsa este programa de formación; el perfil y competencias, o descripción de las personas a quien va dirigido el curso así como de los conocimientos, habilidades y actitudes que serán parte de sus características profesionales una vez concluido el mismo; y la estructura curricular, organizada en módulos, unidades y sesiones de aprendizaje.

Todos estos componentes lógicamente articulados, constituyen el Diseño Curricular del Curso, el cual podemos definir, siguiendo a Zabalza (1998), como un *proyecto formativo integrado*.¹

Proyecto, en la medida que se ha pensado y diseñado en su totalidad tomando en consideración todo el proceso en su conjunto (en lugar de proceder por la simple adición de partes o momentos). A su vez, el currículo es un documento formal y público (por tanto constatable, discutible y objeto de controversia), condición que además lo convierte en un compromiso para llevarlo a cabo.

Formativo, en el sentido de que su finalidad última es obtener mejoras en la formación de las personas que participan en él. El debate sobre la naturaleza de la formación (a qué llamamos formación, qué tipo de formación se debe ofrecer) es una cuestión central en el diseño del currículo.

Integrado, toda vez que precisa unidad y coherencia interna. No es un amontonamiento de conocimientos y experiencias sino un proceso con una adecuada estructura interna y una continuidad que es capaz de promover el máximo desarrollo (personal y profesional) de las personas involucradas.

Desde ya, cabe destacar que este diseño, constituye un esfuerzo de transición del enfoque tradicional a los modelos arriba señalados, lo que lo hace perfectible toda vez que aún se encuentra en una etapa de aproximación.

¹ Zabalza A. (1998). Los planes de estudio en la universidad. Universidad de Santiago de Compostela, España; p. 4-5.



1. Fundamentación

La propuesta de elaborar un manual de capacitación para mejorar la capacidad de gestionar agronegocios por parte de las empresas asociativas de pequeños productores rurales, surge de la confluencia de los resultados en la implementación de dos proyectos impulsados por la FAO en América Latina y el Caribe.

El primero: “Diseño de una Estrategia Regional para la Promoción y Desarrollo de Alianzas Productivas” (primera fase), promovido por la Oficina Regional de la FAO en América Latina y El Caribe y ejecutado con el apoyo de los gobiernos nacionales en Brasil, Chile, México y Perú. Este proyecto buscó fomentar formas de integración, verticales u horizontales, a partir de acuerdos formales e informales entre diferentes actores de las cadenas productivas, como mecanismo de intermediación con el mercado.

El segundo: “Fortalecimiento de los vínculos entre agricultores y agronegocios”, impulsado por el Servicio de Gestión, Comercialización y Finanzas Agrícolas (AGSF) de la FAO, en colaboración con el Programa de Desarrollo de la Agroindustria Rural en América Latina y El Caribe (PRODAR) del Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA). Este tuvo como objetivos la identificación y caracterización de vínculos agroempresariales de pequeños productores rurales de América Latina, el señalamiento de los factores claves de éxito de algunos de ellos, el análisis del papel de políticas orientadas a apoyar esos relacionamientos y la evaluación de sus limitantes y oportunidades.

En la primera fase de este proyecto se analizaron doce estudios de caso de organizaciones de productores rurales latinoamericanos, con vinculación exitosa en los mercados. En el análisis se identificaron, no obstante, una serie de vacíos en la capacidad de negociación y en los mecanismos que facilitan la inserción de las agroempresas asociativas rurales en los mercados, los que se consideró que podrían ser llenados mediante acciones de capacitación diseñadas especialmente con ese propósito.

Para identificar de manera específica esas áreas y temáticas puntuales de capacitación, se realizó un proceso consultivo que culminó con un taller de trabajo en el que participaron los gerentes y líderes de los casos estudiados, así como algunos consultores y técnicos que habían estado vinculados con esos trabajos.

Como conclusión del proceso se recomendó apoyar el desarrollo de habilidades empresariales en tres áreas temáticas: a) la planificación de la producción en la finca de los productores asociados, considerando para ello la información de los mercados; b) el desarrollo comercial interno y externo, y c) la gestión de alianzas productivas y negociación de vínculos de agronegocios.

En ese marco, el presente diseño curricular busca orientar la confección del manual y el desarrollo de procesos de enseñanza-aprendizaje por intermedio del curso de capacitación sobre “Gestión de agronegocios en empresas asociativas rurales”.

2. Propósito

Mejorar la capacidad de desarrollar agronegocios competitivos por parte de las empresas asociativas rurales en los países de América Latina y El Caribe.

3. Perfil y competencias

El curso de capacitación sobre “Gestión de agronegocios en empresas asociativas rurales”, está dirigido a líderes de este tipo de organizaciones en América Latina, quienes para su desempeño, deben desarrollar las siguientes competencias.

El gestor de agronegocios en empresas asociativas rurales:

- Cuenta con una visión integral de las cadenas agroproductivas, como parte de un sistema dentro del cual se articulan diferentes sectores productivos y de servicios; reconociendo que su sostenibilidad depende de encontrar un equilibrio entre lo económico, lo social, lo ambiental y del diseño y aplicación de instrumentos de política que lo favorezcan.
- Conoce distintas opciones de formalización jurídica de las empresas asociativas rurales, así como posibles estrategias y mecanismos de relacionamiento con otras similares y con diversos actores de la cadena agroproductiva en la que interviene, reconociendo en las organizaciones de productores sociales, gremiales y empresariales, orientaciones, objetivos e instancias operativas diferentes.
- Comprender la importancia de la planificación como instrumento básico para disminuir el riesgo asociado con la producción y la distribución de un producto en un mercado.
- Orienta las decisiones empresariales relacionadas con la poscosecha y La comercialización a garantizar la calidad y la inocuidad de los productos, reconociendo en las nuevas tecnologías de la información y la comunicación (NTIC's), herramientas que facilitan la búsqueda y procesamiento de información de apoyo.

Las principales actividades en las cuales se puede desempeñar este gestor de agronegocios son: como gerente de una organización agroempresa rural; como líder temático y promotor técnico vinculado a entidades gubernamentales o no gubernamentales, asociadas con el desarrollo, o como asesor empresarial.

4. Estructura curricular

La estructura curricular del curso se diseñó bajo el enfoque de programación por competencias. Ello implicó, como primer paso, la identificación del conjunto de conocimientos, saber ser y saber hacer organizados, que el sujeto de la capacitación necesitaba para ejecutar adecuadamente las funciones y tareas exigidas personal y socialmente para desempeñarse como gestor de agronegocios en empresas asociativas rurales.

En ese marco, el análisis del contexto de las empresas asociativas y de los individuos que en él se desenvuelven, jugó un papel determinante en el momento de la planificación.

De manera general, el término “competencia” puede ser definido como una cualidad de la persona, que la hace poseedora de un conjunto de capacidades o macrohabilidades, constituidas a partir del desarrollo integrado de tres tipos de contenidos o saberes:

- El saber conceptual: referido a la habilidad para el manejo de conceptos, datos, informaciones y hechos.
- El saber procedimental: relacionado con la habilidad para ejecutar una acción o secuencia de acciones siguiendo métodos, técnicas y/o estrategias adecuadas a la resolución de una tarea concreta.
- El saber actitudinal: concerniente a la habilidad para vincular el saber y el saber hacer a valores, principios o normas que configuran nuestras actitudes, asegurando que la búsqueda del éxito y el progreso personal no se contradigan con el bienestar social.

En ese sentido, el enfoque curricular por competencias promueve el desarrollo integral de la persona, considerando la organización de experiencias de enseñanza aprendizaje cuyo propósito o meta es la formación de individuos competentes para ejercer una función laboral, armonizando los conocimientos, procedimientos y actitudes necesarios para resolver un problema o ejecutar una tarea, con arreglo a unos estándares de desempeño.

4.1. Estructura curricular base por módulos de aprendizaje

Dentro del diseño curricular, la estructura curricular base o básica, incluye las competencias generales y las capacidades específicas identificadas conjuntamente con los sujetos de la capacitación y la participación de expertos. En dicha estructura, las capacidades, constituyen las metas cada vez más puntuales y precisas, por medio de las cuales, progresiva y articuladamente, se pueden lograr las competencias.

La denominación de estructura curricular “base” se debe a que a partir de ella se pueden programar unidades y sesiones de aprendizaje diversificadas según los requerimientos de cada caso (personas, contextos, espacios, tiempos, contenidos). Otra característica de esta estructura es su carácter modular, pues en ella, cada unidad de competencia identificada en el perfil profesional, es desagregada en un módulo independiente.

En cada módulo, las capacidades específicas son asociadas, desde el principio, con los criterios de evaluación, los ejes temáticos, los procesos, los medios y el tiempo que en la lógica del proceso de enseñanza, implicará su aprendizaje.

MÓDULO 1: SISTEMA AGROPRODUCTIVO, CADENAS Y COMPETITIVIDAD

Competencia: Cuenta con una visión integral de las cadenas agroproductivas, como parte de un sistema dentro del cual se articulan diferentes sectores productivos y de servicios; reconociendo que su sostenibilidad depende de encontrar un equilibrio entre lo económico, lo social, lo ambiental y del diseño y aplicación de instrumentos de política que lo favorezcan.

Capacidades	Criterios de Evaluación	Ejes temáticos	Procesos, métodos y medios		Tiempo
<p>1.1 Comprende la realidad de las cadenas agroproductivas, como parte de un sistema integrado en el cual se relacionan e interactúan diferentes actores, dentro de un entorno político, institucional y ambiental que influye sobre su desarrollo.</p> <p>1.2 Conoce el papel que desempeñan los distintos actores vinculados con una cadena, para que un producto llegue en condiciones competitivas al consumidor.</p> <p>1.3 Valora la importancia económica y social de la agroindustria rural, dentro de la cadena agroproductiva, como elemento dinamizador del desarrollo local.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Expresa sus ideas manteniendo la constancia de su participación en dinámicas grupales e individuales. • Analiza individualmente un caso y argumenta en forma oral el producto de sus reflexiones previas al desarrollo del tema de la unidad. • Utiliza las ideas clave que resultan de la exposición y diálogo sobre el tema de la unidad, para: <ul style="list-style-type: none"> - Revisar y complementar, en equipo, sus respuestas al análisis del caso, alcanzando conclusiones grupales. - Elaborar propuestas de resolución a los ejercicios grupales, sin perder de vista sus propias experiencias. - Resolver el cuestionario de preguntas de la unidad. 	<ul style="list-style-type: none"> • El sistema agroproductivo, una visión integral. • Cadenas agroproductivas, expresión y enfoque del sistema agroproductivo. • La agroindustria y la agroindustria rural, componentes estratégicos de la cadena agroproductiva. 	<p>Identificación de conocimientos previos. Relación con nuevos contenidos y capacidades a lograr. Análisis de casos. Balance de experiencias. Exposición y diálogo. Sustentación de propuestas individuales. Ejercicios de aplicación grupal. Presentaciones y discusiones en plenaria. Resumen y retroalimentación.</p>	<p>Guía de aprendizaje del módulo. Guía comentada de lecturas. Presentaciones en PowerPoint</p> <p>Caja de herramientas para el taller (Tarjetas y plumones de colores para pizarra y papel, lapiceros, lápices, cinta adhesiva, hojas varias, papelotes, etc.)</p> <p>Pizarra y Écran Proyector multimedia Computadora portátil.</p>	<p>20 horas con 40 minutos</p>

MÓDULO 2: ORGANIZACIÓN DE AGROEMPRESAS Y ASOCIATIVIDAD

Competencia: Conoce distintas opciones de formalización jurídica de las empresas asociativas rurales, así como posibles estrategias y mecanismos de relacionamiento con otras similares y con diversos actores de la cadena agroproductiva en la que interviene, reconociendo en las organizaciones de productores sociales, gremiales y empresariales, orientaciones, objetivos e instancias operativas diferentes.

Capacidades	Criterios de Evaluación	Ejes temáticos	Procesos, métodos y medios		Tiempo
<p>2.1 Conoce las características básicas de una organización con orientación empresarial y los distintos aspectos jurídicos, laborales, tributarios, ambientales y sanitarios que debe considerar para obtener la formalización de su actividad.</p> <p>2.2 Valora la importancia de la asociatividad como estrategia que permite mejorar la competitividad, reconociendo los diversos mecanismos que facilitan su aplicación en las empresas asociativas rurales.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Expresa sus ideas manteniendo la constancia de su participación en dinámicas grupales e individuales. • Analiza individualmente un caso y argumenta en forma oral el producto de sus reflexiones previas al desarrollo del tema de la unidad. • Utiliza las ideas clave que resultan de la exposición y diálogo sobre el tema de la unidad, para: <ul style="list-style-type: none"> - Revisar y complementar, en equipo, sus respuestas al análisis del caso, alcanzando conclusiones grupales. - Elaborar propuestas de resolución a los ejercicios grupales, sin perder de vista sus propias experiencias. - Resolver el cuestionario de preguntas de la unidad. 	<ul style="list-style-type: none"> • La empresa asociativa: esquemas y formas jurídicas tradicionales. • Relacionamientos de las empresas asociativas rurales con otros actores de la cadena. 	Identificación de conocimientos previos. Relación con nuevos contenidos y capacidades a lograr. Análisis de casos. Balance de experiencias. Exposición y diálogo. Sustentación de propuestas individuales. Ejercicios de aplicación grupal. Presentaciones y discusiones en plenaria. Resumen y retroalimentación.	Guía de aprendizaje del módulo. Guía comentada de lecturas. Presentaciones en PowerPoint Caja de herramientas para el taller (Tarjetas y plumones de colores para pizarra y papel, lapiceros, lápices, cinta adhesiva, hojas varias, papelotes, etc.) Pizarra y Écran Proyector multimedia Computadora portátil.	14 horas con 10 minutos

MÓDULO 3: PLANIFICACIÓN APLICADA A EMPRESAS ASOCIATIVAS RURALES

Competencia: Comprende la importancia de la planificación como instrumento básico para disminuir el riesgo asociado con la producción y la distribución de un producto en un mercado.

Capacidades	Criterios de Evaluación	Ejes temáticos	Procesos, métodos y medios		Tiempo
<p>3.1 Conoce el proceso de investigación de mercados valorando la importancia de su identificación, como primer paso de la planificación en una empresa asociativa rural.</p> <p>3.2 Conoce diferentes enfoques para el diseño y aplicación de la planificación a nivel de las empresas asociativas rurales como instrumento que facilita el logro de la competitividad.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Expresa sus ideas manteniendo la constancia de su participación en dinámicas grupales e individuales. • Analiza individualmente un caso y argumenta en forma oral el producto de sus reflexiones previas al desarrollo del tema de la unidad. • Utiliza las ideas clave que resultan de la exposición y diálogo sobre el tema de la unidad, para: <ul style="list-style-type: none"> - Revisar y complementar, en equipo, sus respuestas al análisis del caso, alcanzando conclusiones grupales. - Elaborar propuestas de resolución a los ejercicios grupales, sin perder de vista sus propias experiencias. - Resolver el cuestionario de preguntas de la unidad. 	<ul style="list-style-type: none"> • El conocimiento del mercado como base para la planificación. • Planificación: elemento indispensable para alcanzar la competitividad. 	Identificación de conocimientos previos. Relación con nuevos contenidos y capacidades a lograr. Análisis de casos. Balance de experiencias. Exposición y diálogo. Sustentación de propuestas individuales. Ejercicios de aplicación grupal. Presentaciones y discusiones en plenaria. Resumen y retroalimentación.	Guía de aprendizaje del módulo. Guía comentada de lecturas. Presentaciones en PowerPoint Caja de herramientas para el taller (Tarjetas y plumones de colores para pizarra y papel, lapiceros, lápices, cinta adhesiva, hojas varias, papelotes, etc.) Pizarra y Écran Proyector multimedia Computadora portátil.	19 horas con 20 minutos

MÓDULO 4: POSCOSECHA Y SERVICIOS DE APOYO A LA COMERCIALIZACIÓN

Competencia: Orienta las decisiones empresariales relacionadas con la poscosecha y la comercialización a garantizar la calidad y la inocuidad de los productos, reconociendo en las nuevas tecnologías de la información y la comunicación (NTIC's) herramientas que facilitan la búsqueda y procesamiento de información de apoyo.

Capacidades	Criterios de Evaluación	Ejes temáticos	Procesos, métodos y medios		Tiempo
<p>4.1 Conoce las operaciones que incluyen la poscosecha y la logística y los principales elementos de control que deben aplicarse en canales de comercialización, valorando la alta responsabilidad que implica respetar los estándares establecidos y los sistemas que garantizan la inocuidad.</p> <p>4.2 Identifica y valoriza atributos especiales de los productos que sirven para posicionarlos en segmentos especializados de mercados, reflexionando sobre la necesidad de implementar sellos de calidad que garanticen al consumidor dicha diferenciación</p> <p>4.3 Reconoce en las nuevas tecnologías de información y comunicación, herramientas útiles para mejorar la recopilación y manejo de información de apoyo a la gestión de empresas asociativas rurales.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Expresa sus ideas manteniendo la constancia de su participación en dinámicas grupales e individuales. • Analiza individualmente un caso y argumenta en forma oral el producto de sus reflexiones previas al desarrollo del tema de la unidad. • Utiliza las ideas clave que resultan de la exposición y diálogo sobre el tema de la unidad, para: <ul style="list-style-type: none"> - Revisar y complementar, en equipo, sus respuestas al análisis del caso, alcanzando conclusiones grupales. - Elaborar propuestas de resolución a los ejercicios grupales, sin perder de vista sus propias experiencias. - Resolver el cuestionario de preguntas de la unidad. 	<ul style="list-style-type: none"> • Poscosecha y distribución • Calidad como elemento de diferenciación en los mercados • El aprovechamiento de las nuevas tecnologías de información y comunicación 	<p>Identificación de conocimientos previos. Relación con nuevos contenidos y capacidades a lograr. Análisis de casos. Balance de experiencias. Exposición y diálogo. Sustentación de propuestas individuales. Ejercicios de aplicación grupal. Presentaciones y discusiones en plenaria. Resumen y retroalimentación.</p>	<p>Guía de aprendizaje del módulo. Guía comentada de lecturas. Presentaciones en PowerPoint</p> <p>Caja de herramientas para el taller (Tarjetas y plumones de colores para pizarra y papel, lapiceros, lápices, cinta adhesiva, hojas varias, papelotes, etc.)</p> <p>Pizarra y Écran Proyector multimedia Laptop.</p>	<p>21 horas con 50 minutos</p>

Total de horas: 77 horas con 30' para ejecutar, recomendablemente en 12 días.

4.2. Unidades de aprendizaje

Las unidades de aprendizaje, tienen la finalidad de precisar para una o más capacidades, de las identificadas en la estructura curricular base, los contenidos conceptuales, procedimentales y actitudinales que demandará su aprendizaje, así como las actividades generales a desarrollar (secuencia formativa) y los criterios de evaluación o medios de verificación del logro de dichas capacidades, en función a estos tres tipos de contenidos.

UNIDAD DE TRABAJO N° 1.1

OCUPACIÓN: Gestor de agronegocios en empresas asociativas rurales

MÓDULO I

Sistema agroproductivo, cadenas y competitividad

UNIDAD DE TRABAJO N° 1.1

El sistema agroproductivo: una mirada integral

TIEMPO ESTIMADO: 6 horas con 30 minutos

CAPACIDAD TERMINAL

Comprende la realidad de las cadenas agroproductivas como parte de un sistema integrado en el cual se relacionan e interactúan con diferentes actores dentro de un entorno político, institucional y ambiental que influye sobre su desarrollo.

CONTENIDOS

CONCEPTOS	PROCEDIMIENTOS	ACTITUDES
<ul style="list-style-type: none"> • Contextualización • El caso de la definición de políticas para el sector de Cebolla Amarilla en Costa Rica. • El concepto de sistema aplicado al sector agroproductivo. • Componentes y niveles del sistema agroproductivo. 	<ul style="list-style-type: none"> • Identifica dentro de su propia experiencia elementos que le permitan contextualizar su empresa asociativa rural como parte de un sistema. • Reconoce que las megatendencias de desarrollo generan cada vez mayor interdependencia de lo global con los sistemas locales de producción, comercialización y consumo. • Valora la importancia de contar con un marco de políticas públicas que favorezcan el desarrollo de la empresa asociativa rural. • Define qué es un sistema agroproductivo y diferencia sus distintos componentes, visualizando la posibilidad que nos brinda de analizar y desarrollar propuestas de política. 	<ul style="list-style-type: none"> • Valora la importancia de sus aportes, conocimientos y experiencia personal.

ACTIVIDADES DE ENSEÑANZA APRENDIZAJE

- Evaluación diagnóstica del módulo I. (30')
- Lluvia de ideas para la identificación de conocimientos previos: "Recordando". (30')
- Presentación de la unidad y establecimiento de relaciones entre los conocimientos previos, los contenidos a desarrollar y las capacidades a lograr. (15')
- Diálogo introductorio con el grupo clase para contextualizar los contenidos de la unidad. (30')
- Lectura oral y comprensiva de un caso. (20')
- Reflexión y sustentación individual de algunos elementos para el análisis del caso, en función a las experiencias personales. (30')
- Visualización y balance de respuestas y experiencias. (10')
- Exposición y diálogo sobre "El sistema agroproductivo: una mirada integral". (30')
- Revisión y complementación de respuestas al análisis del caso en función a los conocimientos previos y nuevos. (45')
- Desarrollo de un ejercicio de aplicación grupal. (1:30)
- Resumen y evaluación. (50')
- Reconstrucción del proceso de aprendizaje en función a los resultados logrados e identificación de fuentes complementarias de información (Guía de Lecturas comentada) (10')

EVALUACIÓN DEL APRENDIZAJE

- Expresa sus ideas manteniendo la constancia de su participación en dinámicas grupales e individuales.
- Analiza individualmente un caso y argumenta en forma oral el producto de sus reflexiones previas al desarrollo del tema de la unidad.
- Utiliza las ideas clave que resultan de la exposición y diálogo sobre el tema de la unidad, para:
 - Revisar y complementar, en equipo, sus respuestas al análisis del caso, alcanzando conclusiones grupales.
 - Elaborar propuestas de resolución a los ejercicios grupales, sin perder de vista sus propias experiencias.
 - Resolver el cuestionario de preguntas de la unidad.

UNIDAD DE TRABAJO N° 1.2

OCUPACIÓN: Gestor de agronegocios en empresas asociativas rurales

MÓDULO I

Sistema agroproductivo, cadenas y competitividad

UNIDAD DE TRABAJO N° 1.2

La cadena: una manifestación del sistema agroproductivo

TIEMPO ESTIMADO: 7 horas con 30 minutos

CAPACIDAD TERMINAL

Conoce el papel que desempeñan los distintos actores vinculados con una cadena, para que un producto llegue en condiciones competitivas al consumidor.

CONTENIDOS

CONCEPTOS	PROCEDIMIENTOS	ACTITUDES
<ul style="list-style-type: none"> Contextualización Un caso: caracterización de la cadena de cacao en Colombia. Cadenas agroproductivas y competitividad. El concepto de cadena agroproductiva. Principales componentes, actores y tipología de cadenas. 	<ul style="list-style-type: none"> Identifica dentro de su propia experiencia elementos que le permitan contextualizar su empresa asociativa rural como parte de una cadena agroproductiva. Reconoce en la tendencia hacia la apropiación del enfoque de cadenas por parte de los gobiernos y agencias de desarrollo y cooperación, una oportunidad para el desarrollo de las empresas asociativas rurales. Define qué es una cadena agroproductiva e identifica sus principales componentes y actores, diferenciando sus distintos tipos. 	<ul style="list-style-type: none"> Valora la importancia de sus aportes, conocimientos y experiencia personal.

ACTIVIDADES DE ENSEÑANZA APRENDIZAJE	EVALUACIÓN DEL APRENDIZAJE
<ul style="list-style-type: none"> Comentario y reflexión de resultados de la evaluación de la unidad 1.1. (30') Lluvia de ideas para la identificación de conocimientos previos: "Recordando". (30') Presentación de la unidad y establecimiento de relaciones entre los conocimientos previos, los contenidos a desarrollar y las capacidades a lograr. (15') Diálogo introductorio con el grupo clase para contextualizar los contenidos de la unidad. (30') Lectura oral y comprensiva de un caso. (20') Reflexión y sustentación individual de algunos elementos para el análisis del caso, en función a las experiencias personales. (30') Visualización y balance de respuestas y experiencias. (10') Exposición y diálogo sobre "La cadena: una manifestación del sistema agroproductivo". (40') Revisión y complementación de respuestas al análisis del caso en función a los conocimientos previos y nuevos. (45') Desarrollo de un ejercicio de aplicación grupal. (2:00) Resumen y evaluación. (1:10') Reconstrucción del proceso de aprendizaje en función a los resultados logrados e identificación de fuentes complementarias de información (Guía de Lecturas Comentada) (10') 	<ul style="list-style-type: none"> Expresa sus ideas manteniendo la constancia de su participación en dinámicas grupales e individuales. Analiza individualmente un caso y argumenta en forma oral el producto de sus reflexiones previas al desarrollo del tema de la unidad. Utiliza las ideas clave que resultan de la exposición y diálogo sobre el tema de la unidad, para: <ul style="list-style-type: none"> Revisar y complementar, en equipo, sus respuestas al análisis del caso, alcanzando conclusiones grupales. Elaborar propuestas de resolución a los ejercicios grupales, sin perder de vista sus propias experiencias. Resolver el cuestionario de preguntas de la unidad.

UNIDAD DE TRABAJO N° 1.3

OCUPACIÓN: Gestor de agronegocios en empresas asociativas rurales

MÓDULO I

Sistema agroproductivo, cadenas y competitividad

UNIDAD DE TRABAJO N° 1.3

La agroindustria y la agroindustria rural: componentes estratégicos de la cadena agroproductiva

TIEMPO ESTIMADO: 6 horas con 40 minutos

CAPACIDAD TERMINAL

Destaca la importancia económica y social de la agroindustria rural, dentro de la cadena agroproductiva, como elemento dinamizador del desarrollo local.

CONTENIDOS

CONCEPTOS	PROCEDIMIENTOS	ACTITUDES
<ul style="list-style-type: none"> Contextualización El caso de las queserías rurales de Salinas de Bolívar en Ecuador. Concepto de agroindustria rural y agregación de valor. Tipos de agroindustrias rurales. Las concentraciones agroempresariales rurales Los cluster Los sistemas agroalimentarios localizados. 	<ul style="list-style-type: none"> Identifica dentro de su propia experiencia elementos que le permiten observar el papel que cumple la agroindustria rural en su ámbito de acción. Valora el papel de la agroindustria rural como generadora y retenedora de valor agregado en las zonas rurales. Define qué es agroindustria, agroindustria rural, concentraciones agroempresariales rurales y sistemas agroalimentarios localizados. Diferencia entre los conceptos de cadena y cluster. Reconoce las ventajas de la concentración de las empresas asociativas rurales en territorios determinados, para generar relaciones de proximidad y sinergias que mejoran su competitividad. 	<ul style="list-style-type: none"> Valora la importancia de sus aportes, conocimientos y experiencia personal.

ACTIVIDADES DE ENSEÑANZA APRENDIZAJE

- Comentario y reflexión de resultados de la evaluación de la unidad 1.2. (30')
- Lluvia de ideas para la identificación de conocimientos previos: "Recordando". (30')
- Presentación de la unidad y establecimiento de relaciones entre los conocimientos previos, los contenidos a desarrollar y las capacidades a lograr. (15')
- Diálogo introductorio con el grupo clase para contextualizar los contenidos de la unidad. (30')
- Lectura oral y comprensiva de un caso. (20')
- Reflexión y sustentación individual de algunos elementos para el análisis del caso, en función a las experiencias personales. (30')
- Visualización y balance de respuestas y experiencias. (10')
- Exposición y diálogo sobre "La agroindustria y la agroindustria rural: componentes estratégicos de la cadena agroproductiva". (30')
- Revisión y complementación de respuestas al análisis del caso en función a los conocimientos previos y nuevos. (45')
- Desarrollo de un ejercicio de aplicación grupal. (1:30)
- Resumen y evaluación. (60')
- Reconstrucción del proceso de aprendizaje en función a los resultados logrados e identificación de fuentes complementarias de información (Guía de Lecturas Comentada) (10')

EVALUACIÓN DEL APRENDIZAJE

- Expresa sus ideas manteniendo la constancia de su participación en dinámicas grupales e individuales.
- Analiza individualmente un caso y argumenta en forma oral el producto de sus reflexiones previas al desarrollo del tema de la unidad.
- Utiliza las ideas clave que resultan de la exposición y diálogo sobre el tema de la unidad, para:
 - Revisar y complementar, en equipo, sus respuestas al análisis del caso, alcanzando conclusiones grupales.
 - Elaborar propuestas de resolución a los ejercicios grupales, sin perder de vista sus propias experiencias.
 - Resolver el cuestionario de preguntas de la unidad.

UNIDAD DE TRABAJO N° 2.1

OCUPACIÓN: Gestor de agronegocios en empresas asociativas rurales

MÓDULO II

Organización de agroempresas y asociatividad

UNIDAD DE TRABAJO N° 2.1

La empresa asociativa: esquemas y formas jurídicas tradicionales.

TIEMPO ESTIMADO: 8 horas

CAPACIDAD TERMINAL

Conoce las características básicas de una organización con orientación empresarial y los distintos aspectos jurídicos, laborales, tributarios, ambientales y sanitarios que debe considerar para obtener la formalización de su actividad.

CONTENIDOS

CONCEPTOS	PROCEDIMIENTOS	ACTITUDES
<ul style="list-style-type: none"> Contextualización Un caso: análisis de la situación de diferentes asociaciones de productores. Conceptos de empresa asociativa. Formas jurídicas tradicionales de empresa asociativa en América Latina. Normatividad y reglamentaciones. Limitantes para la organización de las pequeñas y medianas agroempresas latinoamericanas. 	<ul style="list-style-type: none"> Identifica dentro de su propia experiencia las formas jurídicas existentes en su país que mejor se adaptan a las condiciones de su empresa asociativa. Reconoce que el origen de varias de las dificultades en la gestión y operación de las empresas asociativas rurales, está en que desempeñan funciones que no concuerdan con la finalidad para la cual fueron creadas. Conoce las características básicas de las empresas asociativas, sus formas jurídicas tradicionales, normatividad, reglamentaciones y limitantes. Comprende la necesidad de la formalización de las empresas asociativas rurales, valorando sus ventajas, a pesar de la dificultad para cumplir con sus exigencias. 	<ul style="list-style-type: none"> Valora la importancia de sus aportes, conocimientos y experiencia personal. Reconoce la importancia de respetar normas y reglamentaciones que van más allá de la obtención de la personería jurídica, en el proceso de formalización de su agroempresa.

ACTIVIDADES DE ENSEÑANZA APRENDIZAJE

- Comentario y reflexión de resultados de la evaluación de la módulo 1. (30')
- Evaluación diagnóstica del módulo 2. (30')
- Lluvia de ideas para la identificación de conocimientos previos: "Recordando". (30')
- Presentación de la unidad y establecimiento de relaciones entre los conocimientos previos, los contenidos a desarrollar y las capacidades a lograr. (15')
- Diálogo introductorio con el grupo clase para contextualizar los contenidos de la unidad. (30')
- Lectura oral de un caso. (20')
- Reflexión y sustentación individual de algunos elementos para el análisis del caso, en función a las experiencias personales. (30')
- Visualización y balance de respuestas y experiencias. (10')
- Exposición y diálogo sobre "La empresa asociativa: esquemas y formas jurídicas tradicionales". (40')
- Revisión y complementación de respuestas al análisis del caso en función a los conocimientos previos y nuevos. (45')
- Desarrollo de un ejercicio de aplicación grupal. (2:00)
- Resumen y evaluación. (1:10)
- Reconstrucción del proceso de aprendizaje en función a los resultados logrados e identificación de fuentes complementarias de información (Guía de Lecturas Comentada) (10')

EVALUACIÓN DEL APRENDIZAJE

- Expresa sus ideas manteniendo la constancia de su participación en dinámicas grupales e individuales.
- Analiza individualmente un caso y argumenta en forma oral el producto de sus reflexiones previas al desarrollo del tema de la unidad.
- Utiliza las ideas clave que resultan de la exposición y diálogo sobre el tema de la unidad, para:
 - Revisar y complementar, en equipo, sus respuestas al análisis del caso, alcanzando conclusiones grupales.
 - Elaborar propuestas de resolución a los ejercicios grupales, sin perder de vista sus propias experiencias.
 - Resolver el cuestionario de preguntas de la unidad.

UNIDAD DE TRABAJO N° 2.2

OCUPACIÓN: Gestor de agronegocios en empresas asociativas rurales

MÓDULO II
Organización de agroempresas y asociatividad

UNIDAD DE TRABAJO N° 2.2
Relacionamientos de las empresas asociativas rurales con otros actores de la cadena

TIEMPO ESTIMADO: 6 horas con 40 minutos

CAPACIDAD TERMINAL

Valora la importancia de la asociatividad como estrategia que permite mejorar la competitividad, reconociendo que existen diversos mecanismos que facilitan su aplicación adaptada a las características de las empresas asociativas rurales.

CONTENIDOS

CONCEPTOS	PROCEDIMIENTOS	ACTITUDES
<ul style="list-style-type: none"> Contextualización Un caso: la agricultura de contrato en el sector hortícola exportador en El Bajío, México. Diversas formas de asociatividad. Gestión del relacionamiento. Formas de concertación. 	<ul style="list-style-type: none"> Identifica dentro de su propia experiencia alternativas de asociatividad que ha aplicado o que podría aplicar para mejorar el relacionamiento de su empresa asociativa con competidores y con otros actores de la cadena agroproductiva en la que se articula. Define los conceptos de: a) agricultura de contrato, b) maquila, c) "joint venture", d) alianzas productivas, e) acciones colectivas, f) redes y g) consorcios; como formas y mecanismos de asociatividad. Conoce metodologías que facilitan la concertación y la construcción de alianzas. 	<ul style="list-style-type: none"> Valora la importancia de sus aportes, conocimientos y experiencia personal. Reconoce que la confianza es un principio básico para la consolidación de las estrategias de asociatividad y que ésta se desarrolla en ambientes donde impera el respeto y el cumplimiento de los compromisos.

ACTIVIDADES DE ENSEÑANZA APRENDIZAJE

EVALUACIÓN DEL APRENDIZAJE

<ul style="list-style-type: none"> Comentario y reflexión de resultados de la evaluación de la unidad 2.1. (30') Lluvia de ideas para la identificación de conocimientos previos: "Recordando". (30') Presentación de la unidad y establecimiento de relaciones entre los conocimientos previos, los contenidos a desarrollar y las capacidades a lograr. (15') Diálogo introductorio con el grupo clase para contextualizar los contenidos de la unidad. (30') Lectura oral de un caso. (20') Reflexión y sustentación individual de algunos elementos para el análisis del caso, en función a las experiencias personales. (30') Visualización y balance de respuestas y experiencias. (10') Exposición y diálogo sobre "Relacionamientos de las empresas asociativas rurales con otros actores de la cadena". (40') Revisión y complementación de respuestas al análisis del caso en función a los conocimientos previos y nuevos. (45') Desarrollo de un ejercicio de aplicación grupal. (1:20') Resumen y evaluación. (60') Reconstrucción del proceso de aprendizaje en función a los resultados logrados e identificación de fuentes complementarias de información (Guía de Lecturas Comentada) (10') 	<ul style="list-style-type: none"> Expresa sus ideas manteniendo la constancia de su participación en dinámicas grupales e individuales. Analiza individualmente un caso y argumenta en forma oral el producto de sus reflexiones previas al desarrollo del tema de la unidad. Utiliza las ideas clave que resultan de la exposición y diálogo sobre el tema de la unidad, para: <ul style="list-style-type: none"> Revisar y complementar, en equipo, sus respuestas al análisis del caso, alcanzando conclusiones grupales. Elaborar propuestas de resolución a los ejercicios grupales, sin perder de vista sus propias experiencias. Resolver el cuestionario de preguntas de la unidad.
---	---

UNIDAD DE TRABAJO N° 3.1

OCUPACIÓN: Gestor de agronegocios en empresas asociativas rurales

MÓDULO III

Planificación aplicada a empresas asociativas rurales

UNIDAD DE TRABAJO N° 3.1

El conocimiento del mercado como base para la planificación

TIEMPO ESTIMADO: 10 horas con 50 minutos

CAPACIDAD TERMINAL

Conocer el proceso de investigación de mercados valorando la importancia de su identificación, como primer paso de la planificación en una empresa asociativa rural.

CONTENIDOS

CONCEPTOS	PROCEDIMIENTOS	ACTITUDES
<ul style="list-style-type: none"> Contextualización Acceso y presencia en el mercado internacional de verduras precocidas y congeladas: el caso de La Huerta de México. El mercado: algunos elementos para definirlo. ¿Qué hacer para orientar la empresa rural hacia el mercado? Pasos básicos para la planificación del mercado. Metodologías e instrumentos para el conocimiento de los mercados. Identificación de mercados y selección de mercados meta. Nichos de mercado Diferenciación de productos 	<ul style="list-style-type: none"> Identifica, dentro de su propia experiencia, estrategias e instrumentos aplicables para mejorar el conocimiento del mercado hacia el cual están dirigidos los productos de su empresa asociativa. Reconoce cómo la apertura comercial ha aumentado e incrementará el nivel de competencia en los mercados, actuales y potenciales, de los productos de las empresas asociativas rurales. Define qué es mercado y conoce los pasos básicos para su planificación e investigación. Diferencia entre mercado potencial, mercado meta y mercado alcanzado. Conoce las características de ciertos nichos de mercados, evaluando las posibilidades que tiene su empresa asociativa de acceder a alguno de ellos. Señala elementos que le permitan a su empresa asociativa rural iniciar el diseño e implementación de estrategias de diferenciación de sus productos en los mercados. 	<ul style="list-style-type: none"> Valora la importancia de sus aportes, conocimientos y experiencia personal. Reconoce que la calidad del capital humano de una agroempresa es un factor importante para mantener el crecimiento de la misma.

ACTIVIDADES DE ENSEÑANZA APRENDIZAJE

- Comentario y reflexión de resultados de la evaluación del módulo 2. (30')
- Evaluación diagnóstica del módulo 3 (30')
- Lluvia de ideas para la identificación de conocimientos previos: "Recordando". (30')
- Presentación de la unidad y establecimiento de relaciones entre los conocimientos previos, contenidos a desarrollar y capacidades a lograr. (15')
- Diálogo introductorio con el grupo clase para contextualizar los contenidos de la unidad. (30')
- Lectura oral de un caso. (20')
- Reflexión y sustentación individual de algunos elementos para el análisis del caso, en función a las experiencias personales. (30')
- Visualización y balance de respuestas y experiencias. (10')
- Exposición y diálogo sobre "El conocimiento del mercado como base para la planificación". (1:20')
- Revisión y complementación de respuestas al análisis del caso en función a los conocimientos previos y nuevos. (45')
- Desarrollo de ejercicios de aplicación grupal. (4 horas)
- Resumen y evaluación. (1:20)
- Reconstrucción del proceso de aprendizaje en función a los resultados logrados e identificación de fuentes complementarias de información (Guía de Lecturas Comentada) (10')

EVALUACIÓN DEL APRENDIZAJE

- Expresa sus ideas manteniendo la constancia de su participación en dinámicas grupales e individuales.
- Analiza individualmente un caso y argumenta en forma oral el producto de sus reflexiones previas al desarrollo del tema de la unidad.
- Utiliza las ideas clave que resultan de la exposición y diálogo sobre el tema de la unidad, para:
 - Revisar y complementar, en equipo, sus respuestas al análisis del caso, alcanzando conclusiones grupales.
 - Elaborar propuestas de resolución a los ejercicios grupales, sin perder de vista sus propias experiencias.
 - Resolver el cuestionario de preguntas de la unidad.

UNIDAD DE TRABAJO N° 3.2

OCUPACIÓN: Gestor de agronegocios en empresas asociativas rurales

MÓDULO III

Planificación aplicada a empresas asociativas rurales

UNIDAD DE TRABAJO N° 3.2

Planificación: elemento indispensable para alcanzar la competitividad

TIEMPO ESTIMADO: 9 horas

CAPACIDAD TERMINAL

Conoce diferentes enfoques para el diseño y aplicación de la planificación a nivel de las empresas asociativas rurales como instrumento que facilita el logro de la competitividad.

CONTENIDOS

CONCEPTOS	PROCEDIMIENTOS	ACTITUDES
<ul style="list-style-type: none"> Contextualización El caso de la empresa Agrohortalizas Aspectos generales de la planificación La planificación y su aplicación a nivel de las agroempresas rurales Manejo de inventarios 	<ul style="list-style-type: none"> Identifica dentro de su propia experiencia los instrumentos de planificación que ha utilizado o que ve viable aplicar en la gestión de su empresa asociativa rural. Reconoce que la planificación del negocio agroempresarial facilita el acceso y la permanencia en mercados competitivos, en la medida en que permite utilizar racionalmente los recursos financieros, humanos y técnicos de la organización. Dimensiona las consecuencias que las imprevisiones en la planificación de la producción, causan en la atención a compromisos comerciales. Define planificación y conoce los productos que se obtienen de su utilización, incluyendo dentro de éstos el manejo eficiente de inventarios. Conoce diferentes tipos de planificación de la producción y los pasos para su aplicación a nivel de finca y de agroindustria 	<ul style="list-style-type: none"> Valora la importancia de sus aportes, conocimientos y experiencia personal.

ACTIVIDADES DE ENSEÑANZA APRENDIZAJE

- Comentario y reflexión de resultados de la evaluación de la unidad 3.1. (30')
- Lluvia de ideas para la identificación de conocimientos previos: "Recordando". (30')
- Presentación de la unidad y establecimiento de relaciones entre los conocimientos previos, los contenidos a desarrollar y las capacidades a lograr. (15')
- Diálogo introductorio con el grupo clase para contextualizar los contenidos de la unidad. (30')
- Lectura oral de un caso. (20')
- Reflexión y sustentación individual de algunos elementos para el análisis del caso, en función a las experiencias personales. (30')
- Visualización y balance de respuestas y experiencias. (10')
- Exposición y diálogo sobre "Planificación: elemento indispensable para alcanzar la competitividad". (40')
- Revisión y complementación de respuestas al análisis del caso en función a los conocimientos previos y nuevos. (45')
- Desarrollo de ejercicios de aplicación grupal. (3:30)
- Resumen y evaluación. (1:10)
- Reconstrucción del proceso de aprendizaje en función a los resultados logrados e identificación de fuentes complementarias de información (Guía de Lecturas Comentada) (10')

EVALUACIÓN DEL APRENDIZAJE

- Expresa sus ideas manteniendo la constancia de su participación en dinámicas grupales e individuales.
- Analiza individualmente un caso y argumenta en forma oral el producto de sus reflexiones previas al desarrollo del tema de la unidad.
- Utiliza las ideas clave que resultan de la exposición y diálogo sobre el tema de la unidad, para:
 - Revisar y complementar, en equipo, sus respuestas al análisis del caso, alcanzando conclusiones grupales.
 - Elaborar propuestas de resolución a los ejercicios grupales, sin perder de vista sus propias experiencias.
 - Resolver el cuestionario de preguntas de la unidad.

UNIDAD DE TRABAJO N° 4.1

OCUPACIÓN: Gestor de agronegocios en empresas asociativas rurales

MÓDULO IV

Poscosecha y servicios de apoyo a la comercialización

UNIDAD DE TRABAJO N° 4.1

Poscosecha y distribución

TIEMPO ESTIMADO: 8 horas con 20 minutos

CAPACIDAD TERMINAL

Conoce las operaciones que incluyen la poscosecha y la logística y los principales elementos de control que deben aplicarse en canales de comercialización, valorando la alta responsabilidad que implica respetar los estándares establecidos y los sistemas que garantizan la inocuidad.

CONTENIDOS

CONCEPTOS	PROCEDIMIENTOS	ACTITUDES
<ul style="list-style-type: none"> Contextualización El caso de la Cooperativa Unión de 4 Pinos El concepto de poscosecha Importancia de los aspectos de almacenamiento, empaque y transporte Los canales de comercialización Selección del canal de distribución Operaciones de logística La tercerización de los servicios y los operadores logísticos Las exigencias de la trazabilidad o rastreabilidad 	<ul style="list-style-type: none"> Identifica dentro de su propia experiencia las actividades poscosecha y los sistemas de control que ha aplicado o que requiera aplicar en su empresa asociativa. Dimensiona la magnitud de los efectos económicos y sociales del mal manejo poscosecha de los alimentos. Define poscosecha y conoce el efecto de la temperatura, la humedad, el empaque y los tratamientos suplementarios en su manejo. Reconoce la importancia de la logística como actividad especializada que permite racionalizar la llegada de los productos a los consumidores. Conoce y diferencia los distintos canales de comercialización por medio de los cuales un producto puede llegar a un consumidor. Identifica los criterios con los cuales se puede seleccionar el canal de distribución más adecuado para las características de la empresa asociativa. Destaca los beneficios de un adecuado manejo poscosecha. 	<ul style="list-style-type: none"> Valora la importancia de sus aportes, conocimientos y experiencia personal. Toma conciencia de la conveniencia de implementar sistemas de seguimiento que provean información sobre los actores que intervienen y las funciones que se desarrollan en el proceso de logística, como mecanismo que garantiza la inocuidad de los alimentos y la seguridad del consumidor.

ACTIVIDADES DE ENSEÑANZA APRENDIZAJE

EVALUACIÓN DEL APRENDIZAJE

- Comentario y reflexión de resultados de la evaluación del módulo 3. (30')
- Evaluación diagnóstica del módulo 4 (30')
- Lluvia de ideas para la identificación de conocimientos previos: "Recordando". (30')
- Presentación de la unidad y establecimiento de relaciones entre los conocimientos previos, los contenidos a desarrollar y las capacidades a lograr. (15')
- Diálogo introductorio con el grupo clase para contextualizar los contenidos de la unidad. (30')
- Lectura oral de un caso. (20')
- Reflexión y sustentación individual de algunos elementos para el análisis del caso, en función a las experiencias personales. (30')
- Visualización y balance de respuestas y experiencias. (10')
- Exposición y diálogo sobre "Poscosecha y distribución". (1:30)
- Revisión y complementación de respuestas al análisis del caso en función a los conocimientos previos y nuevos. (45')
- Desarrollo de un ejercicio de aplicación grupal. (60')
- Resumen y evaluación. (1:40)
- Reconstrucción del proceso de aprendizaje en función a los resultados logrados e identificación de fuentes complementarias de información (Guía de Lecturas Comentada) (10')

- Expresa sus ideas manteniendo la constancia de su participación en dinámicas grupales e individuales.
- Analiza individualmente un caso y argumenta en forma oral el producto de sus reflexiones previas al desarrollo del tema de la unidad.
- Utiliza las ideas clave que resultan de la exposición y diálogo sobre el tema de la unidad, para:
 - Revisar y complementar, en equipo, sus respuestas al análisis del caso, alcanzando conclusiones grupales.
 - Elaborar propuestas de resolución a los ejercicios grupales, sin perder de vista sus propias experiencias.
 - Resolver el cuestionario de preguntas de la unidad.

UNIDAD DE TRABAJO N° 4.2

OCUPACIÓN: Gestor de agronegocios en empresas asociativas rurales

MÓDULO IV

Poscosecha y servicios de apoyo a la comercialización

UNIDAD DE TRABAJO N° 4.2

La calidad como elemento de diferenciación en los mercados

TIEMPO ESTIMADO: 6 horas con 40 minutos

CAPACIDAD TERMINAL

Identifica y valoriza atributos especiales de los productos que sirvan para posicionarlos en segmentos especializados de mercados, reflexionando sobre la necesidad de implementar sellos de calidad que garanticen dicha diferenciación al consumidor.

CONTENIDOS

CONCEPTOS	PROCEDIMIENTOS	ACTITUDES
<ul style="list-style-type: none"> Contextualización Un caso: quinua Real, el grano de oro del altiplano boliviano. Distintos conceptos de calidad. La calidad como requisito para competir en los mercados. Normas y herramientas para el aseguramiento de la calidad. Los sellos de calidad 	<ul style="list-style-type: none"> Identifica dentro de su propia experiencia sellos de calidad que ha implementado o que podría implementar en su empresa asociativa rural. Comprende que el reconocimiento de sellos de garantía, por parte del mercado, requiere desarrollos institucionales más allá de la propia empresa asociativa rural. Analiza diferentes conceptos de calidad, comprendiéndola como un requisito indispensable para competir en los mercados. Conoce normas y herramientas para el aseguramiento de la calidad. Define qué es un sello de calidad, diferenciando sus distintos tipos y valorando la importancia de su implementación. 	<ul style="list-style-type: none"> Valora la importancia de sus aportes, conocimientos y experiencia personal.

ACTIVIDADES DE ENSEÑANZA APRENDIZAJE

EVALUACIÓN DEL APRENDIZAJE

- Comentario y reflexión de resultados de la evaluación de la unidad 4.1 (30')
- Lluvia de ideas para la identificación de conocimientos previos: "Recordando". (30')
- Presentación de la unidad y establecimiento de relaciones entre los conocimientos previos, los contenidos a desarrollar y las capacidades a lograr. (15')
- Diálogo introductorio con el grupo clase para contextualizar los contenidos de la unidad. (30')
- Lectura oral de un caso. (20')
- Reflexión y sustentación individual de algunos elementos para el análisis del caso, en función a las experiencias personales. (30')
- Visualización y balance de respuestas y experiencias. (10')
- Exposición y diálogo sobre "La calidad como elemento de diferenciación en los mercados". (40')
- Revisión y complementación de respuestas al análisis del caso en función a los conocimientos previos y nuevos. (45')
- Desarrollo de un ejercicio de aplicación grupal. (1:20)
- Resumen y evaluación. (60')
- Reconstrucción del proceso de aprendizaje en función a los resultados logrados e identificación de fuentes complementarias de información (Guía de Lecturas Comentada) (10')

- Expresa sus ideas manteniendo la constancia de su participación en dinámicas grupales e individuales.
- Analiza individualmente un caso y argumenta en forma oral el producto de sus reflexiones previas al desarrollo del tema de la unidad.
- Utiliza las ideas clave que resultan de la exposición y diálogo sobre el tema de la unidad, para:
 - Revisar y complementar, en equipo, sus respuestas al análisis del caso, alcanzando conclusiones grupales.
 - Elaborar propuestas de resolución a los ejercicios grupales, sin perder de vista sus propias experiencias.
 - Resolver el cuestionario de preguntas de la unidad.

UNIDAD DE TRABAJO N° 4.3

OCUPACIÓN: Gestor de agronegocios en empresas asociativas rurales

MÓDULO IV

Poscosecha y servicios de apoyo a la comercialización

UNIDAD DE TRABAJO N° 4.3

El aprovechamiento de las nuevas tecnologías de información y comunicación

TIEMPO ESTIMADO: 7 horas con 20 minutos

CAPACIDAD TERMINAL

Reconoce en las nuevas tecnologías de información y comunicación (NTICs) herramientas útiles para mejorar la recopilación y manejo de información de apoyo a la gestión de empresas asociativas rurales.

CONTENIDOS

CONCEPTOS	PROCEDIMIENTOS	ACTITUDES
<ul style="list-style-type: none"> • Contextualización • El caso del Sistema de Información para el Desarrollo Empresarial Rural (SIDER) • El potencial de las NTICS. • Guía básica para la búsqueda estructurada en Internet. 	<ul style="list-style-type: none"> • Identifica dentro de su propia experiencia el uso actual y potencial que su organización hace de las NTIC's. • Reconoce cómo el aprovechamiento de las NTIC's permite a programas y proyectos ofrecer servicios de apoyo al desarrollo de las empresas asociativas rurales. • Conoce la existencia y la forma de acceder a bases de datos especializadas y otros recursos disponibles en Internet, que pueden apoyar la gestión de su empresa asociativa rural. • Busca y captura información en Internet utilizando un método básico de navegación. 	<ul style="list-style-type: none"> • Valora la importancia de sus aportes, conocimientos y experiencia personal.

ACTIVIDADES DE ENSEÑANZA APRENDIZAJE

EVALUACIÓN DEL APRENDIZAJE

<ul style="list-style-type: none"> • Comentario y reflexión de resultados de la evaluación de la unidad 4.2 (30') • Lluvia de ideas para la identificación de conocimientos previos: "Recordando". (30') • Presentación de la unidad y establecimiento de relaciones entre los conocimientos previos, los contenidos a desarrollar y las capacidades a lograr. (15') • Diálogo introductorio con el grupo clase para contextualizar los contenidos de la unidad. (30') • Lectura oral de un caso. (20') • Reflexión y sustentación individual de algunos elementos para el análisis del caso, en función a las experiencias personales. (40') • Visualización y balance de respuestas y experiencias. (10') • Exposición y diálogo sobre "El aprovechamiento de las nuevas tecnologías de información y comunicación". (40') • Revisión y complementación de respuestas al análisis del caso en función a los conocimientos previos y nuevos. (45') • Desarrollo de un ejercicio de aplicación individual. (2:00) • Resumen y evaluación. (60') • Reconstrucción del proceso de aprendizaje en función a los resultados logrados e identificación de fuentes complementarias de información (Guía de Lecturas Comentada) (10') 	<ul style="list-style-type: none"> • Expresa sus ideas manteniendo la constancia de su participación en dinámicas grupales e individuales. • Analiza individualmente un caso y argumenta en forma oral el producto de sus reflexiones previas al desarrollo del tema de la unidad. • Utiliza las ideas clave que resultan de la exposición y diálogo sobre el tema de la unidad, para: <ul style="list-style-type: none"> - Revisar y complementar, en equipo, sus respuestas al análisis del caso, alcanzando conclusiones grupales. - Elaborar propuestas de resolución a los ejercicios grupales, sin perder de vista sus propias experiencias. - Resolver el cuestionario de preguntas de la unidad.
--	---

4.3. Planes de sesión de clase

En un nivel más detallado de programación, cada unidad es organizada y desarrollada en sesiones de aprendizaje que requieren del diseño de una secuencia formativa o plan de clase. Estos planes pueden ser uno o más, dependiendo de la complejidad de la unidad.

Es a este nivel donde entra a tallar principalmente el modelo metodológico orientador del curso, pues, hasta este momento, con la estructura curricular base y las unidades de trabajo, sólo se ha precisado la cadena de metas a lograr en el sentido de competencias, contenidos y capacidades. Mientras que los aspectos metodológicos sólo se han delineado en sus características generales.

El plan de sesión de clase, en cambio, requiere la toma de decisiones sobre las estrategias didácticas a utilizar para el desarrollo de cada una de las actividades previstas en las unidades de trabajo, las mismas que son pensadas y diseñadas con el propósito de lograr capacidades y, finalmente, competencias.

La Guía del facilitador del Curso de Gestión de Agronegocios en Empresas Asociativas Rurales, orienta sobre la confección de estos planes, los momentos en que se organizan las actividades y las diferentes estrategias que se pueden utilizar.

A continuación se presentan cuatro ejemplos de planes de sesión de clase.

PLAN DE SESIÓN DE CLASE N° 1.2

Momento	Estrategias	Medios y materiales	Resultados esperados	Tiempo
Motivación	<ul style="list-style-type: none"> <i>Despertando el interés - construyendo expectativas sobre el tema:</i> El capacitador-facilitador distribuye entre los participantes recortes periodísticos sobre problemas que se presentan entre los actores del sistema agroproductivo (falta de coordinación y actitud de confrontación). Los participantes revisan la información y responden a la pregunta ¿por qué consideran que se presentan estos problemas entre los actores del sistema? ¿Qué hace falta para que el sistema funcione armónicamente aportando beneficios para todos? Finalmente el facilitador enlaza estas reflexiones con el tema de la unidad: "las cadenas", expresando su potencial utilidad. 	Recortes periodísticos (15).	Los participantes reconocen la relevancia e interés del tema en función a su utilidad para resolver problemas en la vida real.	15
	<ul style="list-style-type: none"> <i>Recordando - indagando - actualizando - conocimientos previos</i> El capacitador facilita el diálogo e intercambio de opiniones entre compañeros del grupo clase en pleno, alrededor de las preguntas: ¿tenemos un concepto claro de lo que es una cadena? ¿Quiénes la conforman? ¿Todas son iguales o existen diferencias por factores diversos? ¿Existen de manera natural y sólo se requiere organizar las relaciones entre sus actores? ¿Por qué sería útil para un líder de una empresa asociativa rural reconocer y comprender estos conceptos? Estas preguntas serán proyectadas progresivamente en PowerPoint y el facilitador anotará en tarjetas las ideas clave de los diferentes aportes. El resultado deberá ser compartido y comprendido por todos como el cuerpo de conocimientos previos que tienen sobre el tema. 	Laptop Proyector multimedia 1 Diapositiva con las Preguntas.	Los participantes han actualizado y compartido el cuerpo de conocimientos previos que tienen sobre el tema.	20
	<ul style="list-style-type: none"> <i>Presentando - precisando - ubicando el tema y su organización</i> El facilitador proyecta un mapa conceptual general sobre el módulo I y procede a presentar, precisar, ubicar y explicar la organización del tema y los alcances de lo que se va a desarrollar. Luego atiende las consultas de los participantes. 	Mapa conceptual del módulo.	Los participantes sitúan el tema en el contexto del módulo, reconocen su organización y alcances.	15
	<ul style="list-style-type: none"> <i>Consensuando metas y procedimientos para lograrlas</i> El facilitador comunica las capacidades que se espera desarrollar con relación al tema a lo largo de la sesión de clase (en diapositivas). Seguidamente, explica la metodología propuesta para lograrlo. Los participantes podrán opinar y solicitar algunos ajustes o aclaraciones, apoyados en el cuadro de la Unidad de Trabajo N° 1.2. 	Diapositivas sobre las capacidades a desarrollar. Manual del módulo I. Fotocopia del plan de la unidad 1.2	Los participantes han identificado y compartido las metas del día, y fijan la estrategia para lograrlas.	10

Básico	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Contextualizando</i> El capacitador explica y promueve el diálogo a partir de algunas ideas clave tomadas de la sección "contextualización" del manual (Módulo I, Unidad 2, pág. 18). 	Manual del módulo I Diapositiva con las ideas clave para la contextualización.	Los participantes han identificado elementos que le permiten reconocer el potencial del tema y contextualizar su empresa como parte de una cadena.	20
	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Analizando un caso</i> El facilitador solicita a los participantes que se dividan en cuatro grupos (eligen un coordinador y un relator). Una vez agrupados solicita a un representante de cada grupo leer un párrafo de la lectura del caso de estudio y así sucesivamente hasta terminarla. (Módulo I, Unidad 2, Pág. 19.). Al mismo tiempo hace un sondeo sobre la comprensión de la lectura hasta que todos tengan una interpretación más o menos uniforme. A continuación cada equipo recibirá una de las preguntas para el análisis del caso y discutirá durante 10 minutos hasta redactar su conclusión. Aquí se suspende el trabajo grupal. 	Manual del módulo I Hojas en blanco	Los participantes han utilizado sus conocimientos previos durante la reflexión inicial del caso.	30
	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Desarrollando el tema</i> El facilitador expone y promueve el diálogo sobre el tema: "La cadena, una manifestación del sistema agroproductivo", procurando ejemplificar cada tópico e indagando frecuentemente para cerciorarse de la comprensión más o menos uniforme de las ideas y conceptos. 	Manual del módulo I Presentación en PowerPoint	Los participantes han comprendido qué es una cadena agroproductiva e identificado sus principales componentes y actores, diferenciando entre sus tipos.	40
	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Concluyendo sobre el caso</i> Se reinicia el trabajo grupal. El facilitador solicita a los equipos discutir nuevamente y mejorar sus conclusiones sobre la pregunta asignada, aprovechando los conceptos e ideas clave de la exposición central. Luego, los equipos se reagrupan de a cuatro integrantes, de manera que en cada equipo haya un representante por cada pregunta de análisis. Una vez reagrupados, el miembro del equipo que representa la pregunta 1, expone a los demás miembros sus conclusiones sobre la misma. El resto del equipo aporta ideas nuevas, precisiones o correcciones para enriquecer dicha conclusión. Del mismo modo se procede con las preguntas 2, 3 y 4. A continuación cada participante vuelve a su gran grupo original para elaborar una última versión de sus conclusiones, aprovechando los aportes recogidos. Finalmente, las conclusiones se transcriben en papelotes para la exposición de los relatores en plenaria. 	Manual del módulo I Hojas en blanco Papelotes	Los participantes han revisado y complementado en equipo sus respuestas al análisis del caso, utilizando apropiadamente las ideas y conceptos clave desarrollados.	2 horas

Práctico	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Identificando los valores que acompañan la práctica cotidiana del tema</i> El facilitador proyecta una a una seis imágenes que sugieren antivalores que limitan la organización en cadenas, y solicita a los participantes deducir dichos antivalores. A medida que los participantes manifiestan sus ideas, el facilitador apunta en la pizarra o en tarjetas. ¿luego pregunta en qué medida éstos afectan la organización en cadenas? y ¿qué valores nos ayudan a contrarrestarlos?. Al final se concluye que trabajar en cadenas implica un cambio de actitud importante en las personas. 	Diapositivas con imágenes Tarjetas, plumones de colores, cinta maskintape	Los participantes han identificado los valores que orientan un cambio de actitud favorable para la organización en cadenas.	30
	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Ejercitando lo aprendido</i> El facilitador forma grupos de trabajo en función a cadenas y zonas de interés. Una vez agrupados, se elige un coordinador y un relator por grupo. Luego, el facilitador da las indicaciones para desarrollar el ejercicio de aplicación de la unidad. (pág. 25). Al finalizar, los equipos transcriben sus resultados en papelotes para la exposición de los relatores. (Pueden exponer todos los grupos o sortear algunos). El facilitador propicia el diálogo y la aclaración de ideas y conceptos, luego de cada exposición. 	Papelotes	Los participantes han elaborados propuestas coherentes de resolución al ejercicio de aplicación, utilizando apropiadamente las ideas y conceptos clave desarrollados.	2 horas
Retroalimentación	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Resumiendo</i> El facilitador proyecta nuevamente el mapa conceptual que se presentó al inicio de la sesión y con el apoyo de un participante se realizar el repaso de los principales conceptos e ideas desarrollados (¿El qué). Luego se vuelven a proyectar las metas del día (las capacidades) y con el apoyo de otro participante, se valora el logro de las mismas y se repasa la metodología utilizada para ello. (¿El cómo?) 	Diapositiva con mapa conceptual Diapositiva con las capacidades a lograr	Los participantes reconstruyen el proceso de enseñanza aprendizaje en sus aspectos temáticos y metodológicos.	20
Evaluación	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Comprobando aprendizajes</i> De manera individual los participantes resuelven la evaluación de la unidad. Pág. 26. Para ello el facilitador entrega cada pregunta en hojas diferentes, las cuales, una vez respondidas, serán firmadas por los participantes con un seudónimo. Mientras los participantes resuelven su evaluación, el facilitador irá tomando nota del seudónimo de cada uno en una lista de chequeo. Pasados 30 minutos el facilitador recogerá las hojas de respuesta y las agrupará por número de pregunta; luego solicitará a los participantes formar parejas de revisión. Una vez emparejados el facilitador distribuirá entre las parejas las hojas de respuesta (8 hojas de respuesta de una misma pregunta por pareja), para que sean calificadas en un rango del 1 al 5, en función al siguiente criterio: "el compañero utiliza apropiadamente en sus respuestas, las ideas y conceptos clave de los temas desarrollados ". (el equipo evaluador deberá comentar y justificar su calificación) Finalmente, devuelven las hojas de respuesta al facilitador. 	Manual del módulo I. Hojas de respuestas	Los participantes han evidenciado en sus respuestas un conocimiento claro del papel que desempeñan los distintos actores vinculados con una cadena, para que un producto llegue en condiciones competitivas al consumidor.	60
	<ul style="list-style-type: none"> • Evaluando el proceso de enseñanza aprendizaje Al retirarse del aula, los participantes marcan en un papelote su calificación con relación al desarrollo de la sesión de clase. 	Papelote para la evaluación del día	Los participantes han contribuido con su opinión al mejoramiento del proceso de enseñanza-aprendizaje.	20

PLAN DE SESIÓN DE CLASE N° 2.1

Momento	Estrategias	Medios y materiales	Resultados esperados	Tiempo
Motivación	<ul style="list-style-type: none"> <i>Despertando el interés - construyendo expectativas sobre el tema:</i> El facilitador proyecta un cuadro con información comparativa sobre la cantidad de días que tarda la formalización de una empresa en diferentes países. Luego consulta a los participantes cuál es su reacción y opiniones frente a la información que allí se presenta. Finalmente el facilitador promueve la reflexión y enlaza el ejercicio con el tema de la unidad, expresando su potencial utilidad. 	Laptop Proyector multimedia Diapositiva con cuadro comparativo	Los participantes reconocen la relevancia e interés del tema en función a su utilidad para resolver problemas en la vida real.	15
	<ul style="list-style-type: none"> <i>Recordando - indagando - actualizando - conocimientos previos</i> El facilitador coloca en los paneles dos papelotes: el primero con la pregunta: ¿qué requisitos necesitamos cumplir para obtener el reconocimiento jurídico de una empresa en Ecuador? Y el segundo: ¿qué requisitos necesitamos cumplir para alcanzar la formalización? A continuación cada participante escribe 1 requisito para cada pregunta en tarjetas diferentes y las pega en el papelote correspondiente. Teniendo en cuenta el resultado, el facilitador destacará la diferencia entre formalización y reconocimiento jurídico, y recogerá las opiniones y experiencias de los participantes. El resultado deberá ser compartido y comprendido por todos como el cuerpo de conocimientos previos que tienen sobre el tema. 	Papelotes con preguntas Tarjetas y plumones de colores Cintas adhesivas 2 paneles de corcho o ternopor	Los participantes han actualizado y compartido el cuerpo de conocimientos previos que tienen sobre el tema.	20
	<ul style="list-style-type: none"> <i>Presentando - precisando - ubicando el tema y su organización</i> El facilitador proyecta un mapa conceptual general sobre el módulo II y procede a presentar, precisar, ubicar y explicar la organización del tema y los alcances de lo que se va a desarrollar. Luego atiende las consultas de los participantes. 	Mapa conceptual del módulo II.	Los participantes sitúan el tema en el contexto del módulo, reconocen su organización y alcances.	15
	<ul style="list-style-type: none"> <i>Consensuando metas y procedimientos para lograrlas</i> El facilitador comunica las capacidades que se espera desarrollar con relación al tema a lo largo de la sesión de clase (en diapositivas). Seguidamente, explica la metodología propuesta para lograrlo. Los participantes podrán opinar y solicitar algunos ajustes o aclaraciones, apoyados en el cuadro de la Unidad de Trabajo N° 2.1. 	Diapositivas sobre las capacidades a desarrollar. Manual del módulo II Fotocopia del plan de la unidad 2.1.	Los participantes han identificado y compartido las metas del día, y fijan la estrategia para lograrlas.	10

Básico	<ul style="list-style-type: none"> <i>Contextualizando</i> El capacitador explica y promueve el diálogo a partir de algunas ideas clave tomadas de la sección "contextualización" del manual (Módulo II, Unidad 1, pág. 8). 	Manual del módulo II Diapositiva con las ideas clave para la contextualización.	Los participantes han logrado reconocer que el origen de varias de las dificultades en la gestión y operación de las empresas, está en que desempeñan funciones que no concuerdan con la finalidad para la cual fueron creadas.	20
	<ul style="list-style-type: none"> <i>Analizando un caso</i> El facilitador distribuye entre todos los participantes un conjunto de imágenes. Los participantes se agruparán con los compañeros que tengan la misma imagen de modo que se forman 4 grupos de cinco integrantes. Luego explica la metodología a seguir para el análisis del caso: un integrante de cada grupo facilitará la producción de ideas de su equipo para dar respuesta a las preguntas de análisis. Para ello: El facilitador general hace una breve exposición sobre las características del proceso de facilitación y el rol del facilitador. A continuación los grupos eligen democráticamente a uno de sus integrantes para que actúe como facilitador de la producción de ideas grupal. Una vez organizados, un representante de cada grupo lee un párrafo del caso de estudio y así sucesivamente hasta terminar. (Módulo II, Unidad 1, Pág. 9.). El facilitador hace un sondeo sobre la comprensión de la lectura hasta que todos tengan una interpretación más o menos uniforme. A continuación el facilitador de cada grupo dirige la producción de ideas de su equipo sobre cada pregunta para el análisis. (5 minutos por pregunta, utilizando tarjetas de un solo color). Aquí se suspende el trabajo grupal. 	Manual del módulo II Presentación en powerpoint Paneles de corcho o ternopor Tarjetas y plumones de colores Cintas adhesivas papelotes	Los participantes han utilizado sus conocimientos previos durante la reflexión inicial del caso.	40
	<ul style="list-style-type: none"> <i>Desarrollando el tema</i> El facilitador expone y promueve el diálogo sobre el tema: "La empresa asociativa, esquemas y formas jurídicas tradicionales", procurando ejemplificar cada tópico e indagando frecuentemente para cerciorarse de la comprensión más o menos uniforme de las ideas y conceptos. 	Manual del módulo II Presentación en PowerPoint	Los participantes han identificado las características definitorias básicas de las empresas asociativas, sus formas jurídicas tradicionales, normatividad, reglamentaciones y limitaciones, reconociendo en sus ventajas la necesidad de su formalización pese a la dificultad para cumplir con las exigencias.	40

	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Concluyendo sobre el caso</i> Se reinicia el trabajo grupal. Los facilitadores de cada equipo vuelven a propiciar una lluvia de ideas entre los integrantes de su grupo, a fin de mejorar sus conclusiones aprovechando los conceptos e ideas clave de la exposición central. (5 minutos por pregunta utilizando tarjetas de un color diferente). Finalmente se elige un relator del grupo (diferente del facilitador) para la exposición de las conclusiones en plenaria. 	Manual del módulo II Paneles de corcho o ternopor Tarjetas y plumones de colores Cintas adhesivas papelotes	Los participantes han revisado y complementado en equipo sus respuestas al análisis del caso, utilizando apropiadamente las ideas y conceptos clave desarrollados.	1 hora
Práctico	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Identificando los valores que acompañan la práctica cotidiana del tema</i> El facilitador selecciona a cuatro participantes de la clase. Para ello entrega a los participantes una pelotita que deberán trasladarse unos a otros durante 20 segundos. Cuando el facilitador detenga el tiempo, quien se haya quedado con la pelota será seleccionado y así sucesivamente hasta completar cuatro personas. A continuación el facilitador se reúne con los participantes seleccionados y les explica el rol que desempeñará cada uno en un ejercicio de juego de roles (Banquero Vs. Deudor). Se desarrolla el ejercicio en presencia de todos los participantes y al finalizar el facilitador promueve la reflexión sobre la importancia de la transparencia y el respeto a las normas, como valores que deben acompañar la gestión de una empresa. 	Pautas para el juego de roles	Los participantes han tomado conciencia de la importancia de respetar normas, reglamentaciones y compromisos que van más allá de la personería jurídica en el proceso de formalización de su agroempresa.	30
	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Ejercitando lo aprendido</i> El facilitador forma grupos de trabajo en función a cadenas y zonas de interés. Una vez agrupados, se elige un coordinador y un relator por grupo. Luego, el facilitador da las indicaciones para desarrollar el ejercicio de aplicación de la unidad. (pág. 22). Al finalizar, los equipos transcriben sus resultados en papelotes para la exposición de los relatores. (Pueden exponer todos los grupos o sortear algunos). El facilitador propicia el diálogo y la aclaración de ideas y conceptos, luego de cada exposición. 	Papelotes	Los participantes han elaborado propuestas coherentes de resolución al ejercicio de aplicación, utilizando apropiadamente las ideas y conceptos clave desarrollados.	2 horas
Retroalimentación	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Resumiendo</i> El facilitador proyecta nuevamente el mapa conceptual que se presentó al inicio de la sesión y con el apoyo de un participante se realiza el repaso de los principales conceptos e ideas desarrollados (¿El qué). Luego se vuelven a proyectar las metas del día (las capacidades) y con el apoyo de otro participante, se valora el logro de las mismas y se repasa la metodología utilizada para ello. (¿El cómo?) 	Diapositiva con mapa conceptual Diapositiva con las capacidades a lograr	Los participantes reconstruyen el proceso de enseñanza aprendizaje en sus aspectos temáticos y metodológicos.	20

Evaluación	<ul style="list-style-type: none"> <p><i>Comprobando aprendizajes</i></p> <p>De manera individual los participantes resuelven la evaluación de la unidad. Pág. 24. Para ello el facilitador entrega cada pregunta en hojas diferentes, las cuales, una vez respondidas, serán firmadas por los participantes con un seudónimo.</p> <p>Mientras los participantes resuelven su evaluación, el facilitador irá tomando nota del seudónimo de cada uno en una lista de chequeo.</p> <p>Pasados 30 minutos el facilitador recogerá las hojas de respuesta y las agrupará por número de pregunta; luego solicitará a los participantes formar parejas de revisión.</p> <p>Una vez emparejados el facilitador distribuirá entre las parejas las hojas de respuesta (diez hojas de respuesta de una misma pregunta por pareja), para que sean calificadas en un rango del 1 al 5, en función al siguiente criterio: "el compañero utiliza apropiadamente en sus respuestas, las ideas y conceptos clave de los temas desarrollados ". (el equipo evaluador deberá comentar y justificar su calificación)</p> <p>Finalmente, devuelven las hojas de respuesta al facilitador.</p> 	Manual del módulo I. Hojas de respuestas	Los participantes han evidenciado en sus respuestas un conocimiento claro de las características básicas de una organización agroempresarial y los distintos aspectos jurídicos, laborales, tributarios, ambientales y sanitarios que deben considerar para obtener la formalización de su actividad.	60
	<ul style="list-style-type: none"> <p>Evaluando el proceso de enseñanza aprendizaje</p> <p>Al retirarse del aula, los participantes marcan en un papelote su calificación con relación al desarrollo de la sesión de clase.</p> 	Papelote para la evaluación del día	Los participantes han contribuido con su opinión al mejoramiento del proceso de enseñanza-aprendizaje.	20

PLAN DE SESIÓN DE CLASE N° 3.1

Momento	Estrategias	Medios y materiales	Resultados esperados	Tiempo
Motivación	<ul style="list-style-type: none"> <p><i>Despertando el interés - construyendo expectativas sobre el tema:</i> El facilitador desarrolla la dinámica "producir sin información". Para ello comunica a los participantes que se obsequiará una separata de técnicas participativas a las personas que tienen su silla marcada. (Antes todos se movilizarán por sillas diferentes para tener opción de sentarse en cualquiera de las sillas marcadas). Luego se solicita al grupo revisar sus sillas para encontrar las marcas (Una tarjeta roja pegada en la base de la silla). El facilitador invita a pasar al frente a los ganadores (3 personas) e informa a todos que antes de recibir el premio colaborarán en la realización de una dinámica. <u>Primer paso:</u> los seleccionados salen del aula./ <u>Segundo paso:</u> el primer participante ingresa al aula y se le pide que dibuje en un papelote cualquier cosa. Luego se tapa el dibujo con un papel dejando visibles algunas líneas./ <u>Tercer paso:</u> el segundo participante ingresa y se le pide que continúe el dibujo guiándose de las líneas. Luego lo cubre al igual que el anterior./ <u>Cuarto paso:</u> el tercer participante repite el procedimiento. / <u>Quinto paso:</u> se descubre el dibujo resultante de los tres. Finalmente la discusión parte de ver que se produjo el dibujo sin tener información previa, lo que significa que ocurre muchas veces cuando no se investiga el mercado antes de producir. Inmediatamente después el facilitador proyecta una imagen que sugiere las consecuencias de vender sin conocimiento del mercado y pregunta a los participantes ¿Qué relación tiene la imagen con el ejercicio anterior? Con ello, se relacionan las reflexiones con el tema de la unidad, expresando su potencial utilidad. (se entrega el premio a los participantes).</p> 	<p>Papelotes Plumones Separatas sobre técnicas participativas (03) Imagen en diapositiva Proyector multimedia Laptop</p>	<p>Los participantes reconocen la relevancia e interés del tema en función a su utilidad para resolver problemas en la vida real.</p>	35
	<ul style="list-style-type: none"> <p><i>Recordando - indagando - actualizando - conocimientos previos</i> El capacitador facilita el diálogo e intercambio de opiniones entre compañeros del grupo clase en pleno, alrededor de las preguntas: ¿conoce usted suficientemente el mercado de los productos que ofrece su empresa asociativa? ¿Qué tipo de investigación de mercado ha realizado o contratado? ¿Su producto llega a un tipo de consumidor en especial? ¿Qué tanto cubren el segmento de mercado al que llegan y qué tanto más pueden crecer, o cuál es el riesgo de perder esa participación? Estas preguntas serán proyectadas progresivamente en PowerPoint y el facilitador anotará en tarjetas las ideas clave de los diferentes aportes. El resultado deberá ser compartido y comprendido por todos como el cuerpo de conocimientos previos que tienen sobre el tema.</p> 	<p>Laptop Proyector multimedia 1 Diapositiva con las Preguntas.</p>	<p>Los participantes han actualizado y compartido el cuerpo de conocimientos previos que tienen sobre el tema, específicamente referidos a estrategias e instrumentos que pueden aplicar para mejorar el conocimiento del mercado que atiende su empresa.</p>	20
	<ul style="list-style-type: none"> <p><i>Presentando - precisando - ubicando el tema y su organización</i> El facilitador proyecta un mapa conceptual general sobre el módulo III y procede a presentar, precisar, ubicar y explicar la organización del tema y los alcances de lo que se va a desarrollar. Luego atiende las consultas de los participantes.</p> 	<p>Mapa conceptual del módulo.</p>	<p>Los participantes sitúan el tema en el contexto del módulo, reconocen su organización y alcances.</p>	15

	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Consensuando metas y procedimientos para lograrlas</i> El facilitador comunica las capacidades que se espera desarrollar con relación al tema a lo largo de la sesión de clase (en diapositivas). Seguidamente, explica la metodología propuesta para lograrlo. Los participantes podrán opinar y solicitar algunos ajustes o aclaraciones, apoyados en el cuadro de la Unidad de Trabajo N° 3.1. 	Diapositivas sobre las capacidades a desarrollar. Manual del módulo III Fotocopia del plan de la unidad 3.1	Los participantes han identificado y compartido las metas del día, y fijan la estrategia para lograrlas.	10
Básico	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Contextualizando</i> El capacitador explica y promueve el diálogo a partir de algunas ideas clave tomadas de la sección "contextualización" del manual (Módulo III, Unidad 1, pág. 8). 	Manual del módulo III Diapositiva con las ideas clave para la contextualización.	Los participantes han identificado elementos que le permiten reconocer la apertura comercial ha aumentado el nivel de competencia en los mercados de los productos de sus empresas.	20
	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Desarrollando el tema</i> El facilitador expone y promueve el diálogo sobre el tema: "El conocimiento del mercado como base para la planificación", procurando ejemplificar cada tópico e indagando frecuentemente para cerciorarse de la comprensión más o menos uniforme de las ideas y conceptos. 	Manual del módulo III Presentación en PowerPoint	Los participantes alcanzan a comprender los conceptos e ideas claves desarrolladas.	50
Práctico	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Identificando los valores que acompañan la práctica cotidiana del tema</i> El facilitador proyecta un video sobre los virus que afectan la organización. Luego solicita a los participantes recordar las actitudes que van en contra del crecimiento y desarrollo de la organización. A medida que los participantes manifiestan sus ideas, el facilitador apunta en la pizarra o en tarjetas. Luego pregunta ¿en qué medida éstas actitudes afectan la organización en cadenas? y ¿qué valores nos ayudan a contrarrestarlos? Al final se concluye que la calidad del capital humano de una empresa es un factor determinante para el desarrollo de la misma. 	Video Reproductor de DVD Proyector multimedia Tarjetas y plumones de colores, cinta adhesiva	Los participantes han identificado los valores que orientan un cambio de actitud favorable en los recursos humanos para el desarrollo de una empresa.	50
	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Ejercitando lo aprendido</i> El facilitador forma grupos de trabajo en función a cadenas y zonas de interés. Una vez agrupados, se elige un coordinador y un relator por grupo. Luego, el facilitador da las indicaciones para desarrollar el ejercicio de aplicación de la unidad. (pág. 22). Al finalizar cada pregunta (trabajarán sólo las preguntas 1, 2 y 4), los equipos transcriben sus resultados en papelotes para la exposición de los relatores. (Pueden exponer todos los grupos o sortear algunos dependiendo del uso del tiempo). El facilitador propicia el diálogo y la aclaración de ideas y conceptos, luego de cada exposición. 	Manual del módulo III Papelotes Plumones Cinta adhesiva	Los participantes han elaborado propuestas coherentes de resolución al ejercicio de aplicación, utilizando apropiadamente las ideas y conceptos clave desarrollados.	3 horas

Retroalimentación	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Resumiendo</i> El facilitador proyecta nuevamente el mapa conceptual que se presentó al inicio de la sesión y con el apoyo de un participante se realiza el repaso de los principales conceptos e ideas desarrollados (¿El qué). Luego se vuelven a proyectar las metas del día (las capacidades) y con el apoyo de otro participante, se valora el logro de las mismas y se repasa la metodología utilizada para ello. (¿El cómo?) 	Diapositiva con mapa conceptual Diapositiva con las capacidades a lograr	Los participantes reconstruyen el proceso de enseñanza aprendizaje en sus aspectos temáticos y metodológicos.	20
Evaluación	<ul style="list-style-type: none"> • Evaluando el proceso de enseñanza aprendizaje Al retirarse del aula, los participantes marcan en un papelote su calificación con relación al desarrollo de la sesión de clase. 	Papelote para la evaluación del día	Los participantes han contribuido con su opinión al mejoramiento del proceso de enseñanza-aprendizaje.	20

PLAN DE SESIÓN DE CLASE N° 4.3

Momento	Estrategias	Medios y materiales	Resultados esperados	Tiempo
Motivación	<ul style="list-style-type: none"> <i>Despertando el interés - construyendo expectativas sobre el tema:</i> El facilitador distribuye entre los participantes una lectura anecdótica sobre las nuevas tecnologías. Luego consulta a los participantes sobre cómo valoran el uso de las nuevas tecnologías. Finalmente el facilitador enlaza estas reflexiones con el tema de la unidad, expresando su potencial utilidad. 	Lectura	Los participantes reconocen la relevancia e interés del tema en función a su utilidad para resolver problemas en la vida real.	15
	<ul style="list-style-type: none"> <i>Recordando - indagando - actualizando - conocimientos previos</i> El facilitador solicita a los participantes formar cuatro grupos. Luego entrega 1 pliego de papelote a cada grupo y les pide que hagan abanicos. A continuación les pide generar ideas alrededor de las preguntas: ¿Qué nuevas tecnologías de información y comunicación conocen? ¿qué provecho se puede sacra de estas nuevas tecnologías para su empresa? (cada idea debe anotarse en una de las ranuras de un lado del abanico y así sucesivamente hasta llenarlo). Luego cada grupo elige a una persona que exponga su abanico. El resultado deberá ser compartido y comprendido por todos como el cuerpo de conocimientos previos que tienen sobre el tema. 	papelotes	Los participantes han actualizado y compartido el cuerpo de conocimientos previos que tienen sobre el tema, específicamente referido al uso actual y potencial que pueden hacer de las NTIC's.	30
	<ul style="list-style-type: none"> <i>Presentando - precisando - ubicando el tema y su organización</i> El facilitador proyecta un mapa conceptual general sobre el módulo IV y procede a presentar, precisar, ubicar y explicar la organización del tema y los alcances de lo que se va a desarrollar. Luego atiende las consultas de los participantes. 	Mapa conceptual del módulo.	Los participantes sitúan el tema en el contexto del módulo, reconocen su organización y alcances.	15
	<ul style="list-style-type: none"> <i>Consensuando metas y procedimientos para lograrlas</i> El facilitador comunica las capacidades que se espera desarrollar con relación al tema a lo largo de la sesión de clase (en diapositivas). Seguidamente, explica la metodología propuesta para lograrlo. Los participantes podrán opinar y solicitar algunos ajustes o aclaraciones, apoyados en el cuadro de la Unidad de Trabajo N° 4.3. 	Diapositivas sobre las capacidades a desarrollar. Manual del módulo IV. Fotocopia del plan de la unidad 4.3	Los participantes han identificado y compartido las metas del día, y fijan la estrategia para lograrlas.	10
Básico	<ul style="list-style-type: none"> <i>Contextualizando</i> El capacitador explica y promueve el diálogo a partir de algunas ideas clave tomadas de la sección "contextualización" del manual (Módulo IV, Unidad 3, pág. 50). 	Manual del módulo IV Diapositiva con las ideas clave para la contextualización.	Los participantes han identificado elementos que le permiten reconocer cómo el aprovechamiento de las NTIC's permite a programas y proyectos ofrecer servicios de apoyo al desarrollo de su empresa.	20

	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Analizando un caso</i> Los grupos que trabajaron el abanico se vuelven a reunir. El facilitador explica la metodología a seguir para el análisis del caso: un integrante de cada grupo facilitará la producción de ideas de su equipo para dar respuesta a las preguntas de análisis. Para ello: Los grupos eligen democráticamente a uno de sus integrantes para que actúe como facilitador de la producción de ideas grupal. Una vez organizados, un representante de cada grupo lee un párrafo del caso de estudio y así sucesivamente hasta terminar. (Módulo IV, Unidad 3, Pág. 50.). El facilitador hace un sondeo sobre la comprensión de la lectura hasta que todos tengan una interpretación más o menos uniforme. A continuación el facilitador de cada grupo dirige la producción de ideas de su equipo sobre cada pregunta para el análisis. (5 minutos por pregunta, utilizando tarjetas de un solo color). Aquí se suspende el trabajo grupal. 	Manual del módulo IV Paneles de corcho o ternopor Tarjetas y plumones de colores Cintas adhesivas papelotes	Los participantes han utilizado sus conocimientos previos durante la reflexión inicial del caso.	40
	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Desarrollando el tema</i> El facilitador expone y promueve el diálogo sobre el tema: "El aprovechamiento de las nuevas tecnologías de información y comunicación", procurando ejemplificar cada tópico e indagando frecuentemente para cerciorarse de la comprensión más o menos uniforme de las ideas y conceptos. 	Manual del módulo IV Presentación en PowerPoint	Los participantes han logrado conocer sobre la existencia y formas de acceder a bases de datos especializadas y otros recursos disponibles en Internet útiles para su empresa.	40
	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Concluyendo sobre el caso</i> Se reinicia el trabajo grupal. Los facilitadores de cada equipo vuelven a propiciar una lluvia de ideas entre los integrantes de su grupo, a fin de mejorar sus conclusiones aprovechando los conceptos e ideas clave de la exposición central. (5 minutos por pregunta utilizando tarjetas de un color diferente). Finalmente se elige un relator del grupo (diferente del facilitador) para la exposición de las conclusiones en plenaria. 	Manual del módulo IV Paneles de corcho o ternopor Tarjetas y plumones de colores Cintas adhesivas papelotes	Los participantes han revisado y complementado en equipo sus respuestas al análisis del caso, utilizando apropiadamente las ideas y conceptos clave desarrollados.	1 hora
Práctico	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Ejercitando lo aprendido</i> El facilitador reparte aleatoriamente entre los participantes, tarjetas que contienen la mitad de una figura. Luego solicita a los participantes que busquen a su pareja completando la figura. A continuación el facilitador informa que todas las parejas se trasladarán a cabinas de Internet para desarrollar el ejercicio de aplicación de la unidad. (pág. 61). Al finalizar, todos los participantes retornan al aula y dialogan sobre el ejercicio desarrollado. 	Tarjetas con figuras (10) partidas a la mitad Cabinas de Internet	Los participantes han utilizado los conceptos e ideas claves de la exposición central durante su búsqueda y captura de información en Internet, utilizando un método básico de navegación.	3 horas

Retroalimentación	<ul style="list-style-type: none"> <i>Resumiendo</i> El facilitador proyecta nuevamente el mapa conceptual que se presentó al inicio de la sesión y con el apoyo de un participante se realiza el repaso de los principales conceptos e ideas desarrollados (¿El qué?). Luego se vuelven a proyectar las metas del día (las capacidades) y con el apoyo de otro participante, se valora el logro de las mismas y se repasa la metodología utilizada para ello. (¿El cómo?) 	Diapositiva con mapa conceptual Diapositiva con las capacidades a lograr	Los participantes reconstruyen el proceso de enseñanza aprendizaje en sus aspectos temáticos y metodológicos.	20
Evaluación	<ul style="list-style-type: none"> <i>Comprobando aprendizajes</i> El facilitador distribuye las fichas de evaluación de la unidad a las parejas que trabajaron el ejercicio de aplicación. Durante 15 minutos los participantes resuelven su hoja de evaluación (5 minutos por pregunta). Acabado el tiempo, cada participante intercambia las hojas de evaluación con su pareja, quien deberá complementar las respuestas del compañero, durante los próximos 15 minutos. (5 minutos por pregunta). Finalmente, cada hoja vuelve a su dueño para que este se autocalifique en función al criterio siguiente: "he utilizado apropiadamente en mis respuestas, las ideas y conceptos clave de los temas desarrollados". 	Papelote para la evaluación del día	Los participantes han contribuido con su opinión al mejoramiento del proceso de enseñanza-aprendizaje.	40
	<ul style="list-style-type: none"> <i>Evaluando el proceso de enseñanza aprendizaje</i> Al retirarse del aula, los participantes marcan en un papelote su calificación con relación al desarrollo de la sesión de clase. 			