



SILABO

I. INFORMACION GENERAL

- 1.1. Nombre de la asignatura : AGRONEGOCIOS
1.2. Código : AG16098
1.3. Año Calendario : 2019
1.4. Semestre Académico : 2019-II
1.5. Créditos Académicos : 03
1.6. Requisito : 168 créditos
1.7. Total de horas Presenciales :
 - Horas Teóricos : 02
 - Horas Practicas : 02
 - Total, de Horas : 04
1.8. Duración de Ciclo : 17 semanas (del 16-09-2019 al 10-01-2020)
1.9. Docente responsable : Mg. Haydee Carrasco Ustua

I. SUMILLA

La asignatura es de naturaleza teórico práctico, cuyo propósito es que el estudiante desarrolle negocios agrícolas en el mercado nacional e internacional. Comprende: análisis de agro-negocios en el país, Planificación y ejecución de proyectos en agro-negocios, organización y administración de empresas.

II. COMPETENCIA

Diseña la planificación, gestión empresarial y la mercadotecnia; con liderazgo y estrategias, que le permiten incorporarse a empresas ya establecidas; asimismo será agente de cambio con capacidad de iniciar su propio negocio en entidades ubicadas dentro del sector agroalimentario, considerando un enfoque global e integrador.

III. RESULTADOS DE APRENDIZAJE.

Los estudiantes al concluir y aprobar la asignatura:

1. El estudiante diseña, planificar y emprender negocios rurales sostenibles
2. El estudiante formula y gestiona el financiamiento de planes de negocio con enfoque regional y nacional
3. Conoce las características y clasificación de los cultivos de importancia económica.



IV. CONTENIDO PROGRAMÁTICO.

SEMANA	CONTENIDO
I	Exposición del silabo UNIDAD I CONCEPTOS Y ENTORNO DE LOS AGRONEGOCIOS 1.1. Concepto de Agronegocios 1.1.1. Importancia de los agronegocios en la economía 1.1.2. Subsectores 1.1.3. El alcance y tendencia 1.1.4. Beneficios de adoptar el concepto de agronegocios P - 1: Análisis del entorno de los agronegocios en nuestra región y el país.
II	1.2. Marco legal y normativo de los Agronegocios 1.2.1. Bases legales 1.2.2. Tipos de sociedades mercantiles 1.2.3. Legislación aplicado al comercio exterior P - 2 : Identificación de sociedades de trabajo de enfoque comercial
III	1.3. Enfoques de iniciativas de negocios regionales y nacionales 1.4. Componentes de un plan de negocios. P – 3 : Esquema de un plan de negocio
IV	UNIDAD II MERCADOTECNIA 2.1. Conceptos de Mercadotecnia 2.2. Objetivos y funciones 2.3. Estrategias de mercadotecnia P – 4: Evaluación de Practica calificada
V	2.4. Tipos de mercado 2.5. Comportamiento del consumidor 2.6. Segmentación de mercados P – 5: Elaboración de plan de rueda de negocios
VI	2.7. INVESTIGACIÓN DE MERCADO Y DESARROLLO DEL PRODUCTO 2.7.1. Concepto de investigación de mercados 2.7.2. Proceso de la investigación de mercados 2.7.3. Principales técnicas de obtención de información 2.7.4. La investigación de mercados y los grupos de opinión P – 6: Análisis de productos exportables de nuestra región
VII	2.7.5. Análisis de la cartera de productos 2.7.6. Política de precios y rentabilidad 2.7.7. Algunos modelos de determinación de precios 2.7.8. La estrategia de precios y sus variaciones



	P – 7: Identificación de productos exportables de Perú y comportamiento del mercados mayoristas de Cusco y Lima.
VIII	PRIMER EXAMEN PARCIAL
IX	UNIDAD III INGENIERIA DE PLANES DE NEGOCIO 3.1. Programas de cofinanciamiento regionales y nacionales 3.2. Esquemas de planes de negocio según programa P – 9: Definición de un plan de negocio de enfoque regional o nacional.
X	3.3. Resumen ejecutivo 3.4. Aspectos generales 3.5. El producto y la cadena productiva 3.6. Población beneficiaria P – 10: Elaboración de línea de base para cada cadena productiva
XI	3.7. Estudio de mercado. 3.8. Estudio Técnico P – 11: Análisis de mercado de la cadena productiva definida por grupos
XII	3.9. Organización y gestión 3.10. Análisis de impacto ambiental 3.11. Calendario P – 12: Evaluación de Practica Calificada
XIII	3.12. Estudio Financiero 3.13. Análisis de sostenibilidad 3.14. Indicadores de resultados e impacto 3.15. Conclusiones y recomendaciones 3.16. Anexos P – 13: Análisis de los parámetros de rentabilidad VAN y TIR
XIV	UNIDAD IV DIRECCION DE AGRONEGOCIOS 4.1. Oferta exportable 4.2. Negocios comerciales P – 14: Trabajo de cuadro de exportación de productos nacionales y mercados de destino
XV	P – 15: Exposición De planes negocio elaborados en grupos de 02 personas.
XVI	EXAMEN FINAL. P – 16
XVII	EXAMEN DE SUSTITUCION. P – 17



V. ESTRATEGIAS DIDACTICAS.

Para el cumplimiento de los objetivos se utiliza diversas metodologías de enseñanza: Exposición oral, dinámica de grupos y entrega de material bibliográfico. Asimismo se promoverá en todo momento la participación y diálogos de los estudiantes.

El estudiante participara en forma individual y grupal tanto en el desarrollo de las clases teóricas como prácticas. Asimismo a través de la bibliografía complementará sus conocimientos para rendir exámenes y elaboración de trabajos e informes para su evaluación.

VI. MATERIALES Y RECURSOS.

- Laptop
- Equipo multimedia
- Material didáctico
- Pizarra acrílica.
- Plumones a colores.
- Fichas de aplicación

VII. EVALUACION.

Para determinar el grado de afianzamiento académico del estudiante se considera el siguiente criterio de calificación en base a la tabla de evaluación actualizada, preestablecido por el vicerrectorado académico.

ESPECIFICACION DE ACTIVIDADES DE EVALUACION ACTUALIZADA

PROMEDIO PARCIAL 1					PROMEDIO PARCIAL 2					PROMEDIO FINAL		
PC 1	IF1	EXP1	EA1	EP1	PP1	PC 2	IF2	EXP2	EA 2	EP 2	PP2	PF
					(PC1+IF1+EPX1+EA1+EP1)/5						(PC2+IF2+EPX2+EA2+EP2)/5	
Practica calificada 1	Investigación formativa 1	Exposición 1	Evaluación Actitudinal 1	Examen Parcial 1	PROMEDIO PARCIAL 1	Practica calificada 2	Investigación formativa 2	Exposición 2	Evaluación Actitudinal 2	Examen Parcial 2	PROMEDIO PARCIAL 2	PROMEDIO FINAL



VIII. BIBLIOGRAFIA.

- 9.1. Aguilar Valdez, Alfredo. 2006. "*Tratado para administrar los agronegocios*". Editorial Limusa, México. 6ª edición, 436p.
ENLACE BIBLIOTECA CENTRAL – UTEA
- 9.2. Guerra Espinal, G y Aguilar Valdez, A. 2002. "*Planificación Estratégica en el Agronegocio*". Editorial Uteha Noriega Editores. México. 2ª Edición, 114p.
ENLACE BIBLIOTECA CENTRAL – UTEA
- 9.3. Vera, José Carlos. (2013). "*Agroindustrias Opción de Desarrollo / Estudio del desenvolvimiento de la Agro industria Peruano*". Editorial. Lima – Perú Estudios ESAN X. 2ª Edición, 246p.
ENLACE BIBLIOTECA CENTRAL – UTEA
- 9.4. Portal web del MINAGRI.

ENLACES DE INTERNET:

1. Aguilar Valdez, Alfredo. 2006. "*Tratado para administrar los agronegocios*". Editorial Limusa, México. 6ª edición, 436p.
Obtenido de http://biblioteca.utea.edu.pe/cgi-bin/koha/opac-detail.pl?biblionumber=774&query_desc=kw%2Cwrdl%3A%20AGRONEGOCIOS
2. Guerra Espinal, G y Aguilar Valdez, A. 2002. "*Planificación Estratégica en el Agronegocio*". Editorial Uteha Noriega Editores. México. 2ª Edición, 114p.
Obtenido de http://biblioteca.utea.edu.pe/cgi-bin/koha/opac-detail.pl?biblionumber=4334&query_desc=kw%2Cwrdl%3A%20AGRONEGOCIOS
3. Vera, José Carlos. (2013). "*Agroindustrias Opción de Desarrollo / Estudio del desenvolvimiento de la Agro industria Peruano*". Editorial. Lima – Perú Estudios ESAN X. 2ª Edición, 246p.
Obtenido de http://biblioteca.utea.edu.pe/cgi-bin/koha/opac-detail.pl?biblionumber=5166&query_desc=kw%2Cwrdl%3A%20AGRONEGOCIOS

Abancay, Setiembre del 2019.



ANEXOS

SEM	SESION	FECHA	HORAS	TEMAS	ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE
1	1	16/09/2019	Lunes 14.40– 16.20 pm	Exposición del silabo CONCEPTOS Y ENTORNO DE LOS AGRONEGOCIOS	Exposición audio visual
1	2	18/09/2019	Miércoles 8.00 – 09.40 am	Análisis del entorno de los agronegocios en Perú.	Aplicación de fichas técnicas
2	3	23/09/2019	Lunes 14.40– 16.20 pm	Marco legal y normativo de los Agronegocios	Exposición audio visual
2	4	25/09/2019	Miércoles 8.00 – 09.40 am	Identificación de sociedades de trabajo de enfoque comercial	Trabajo practico
3	5	30/09/2019	Lunes 14.40– 16.20 pm	Enfoques de iniciativas de negocios regionales y nacionales Componentes de un plan de negocios.	Exposición audio visual
3	6	02/10/2019	Miércoles 8.00 – 09.40 am	Esquema de un plan de negocio	Trabajo practico
4	7	07/10/2019	Lunes 14.40– 16.20 pm	Mercadotecnia	Exposición audio visual
4	8	09/10/2019	Miércoles 8.00 – 09.40 am	Análisis de alimentos de importancia mundial	Trabajo practico
5	9	14/10/2019	Lunes 14.40– 16.20 pm	Análisis competitivo Tipos de mercado Comportamiento del consumidor Segmentación	Exposición audio visual
5	10	16/10/2019	Miércoles 8.00 – 09.40 am	Elaboración de plan de desarrollo de una rueda de negocios	Ficha de rueda de negocio
6	11	21/10/2019	Lunes 14.40– 16.20 pm	INVESTIGACIÓN DE MERCADO Y DESARROLLO DEL PRODUCTO	Exposición audio visual



6	12	23/10/2019	Miércoles 8.00 – 09.40 am	Identificación de productos exportables en nuestra región	Practica de campo
7	13	28/10/2019	Lunes 14.40– 16.20 pm	Concepto de producto y sus atributos Concepto de ciclo de vida del producto Extensión del ciclo de vida del producto Análisis de la cartera de productos	Exposición audio visual
7	14	30/10/2019	Miércoles 8.00 – 09.40 am	Identificación de productos exportables de Perú y comportamiento del mercados mayoristas de Cusco y Lima.	Cuadro de información
8	15	04/11/2019	Lunes 14.40– 16.20 pm	PRIMERA PARCIAL. P – 8 Examen Escrito	Examen escrito
9	17	06/11/2019	Lunes 14.40– 16.20 pm	INGENIERIA DE PLANES DE NEGOCIO	Exposición audio visual
9	18	11/11/2019	Miércoles 8.00 – 09.40 am	Definición de un plan de negocio de enfoque regional o nacional.	Esquema de un plan de negocio
10	19	13/11/2019	Lunes 14.40– 16.20 pm	Resumen ejecutivo y aspectos generales	Exposición audio visual
10	20	18/11/2019	Miércoles 8.00 – 09.40 am	Elaboración de línea de base para cada cadena productiva	Ficha de línea de base
11	21	20/11/2019	Lunes 14.40– 16.20 pm	Estudio de mercado y estudio técnico	Exposición audio visual
11	22	25/11/2019	Miércoles 8.00 – 09.40 am	Análisis de mercado de la cadena productiva definida por grupos	Aplicación de fichas técnicas
12	23	27/11/2019	Lunes 14.40– 16.20 pm	Organización, gestión y análisis de impacto ambiental	Exposición audio visual



12	24	02/12/2019	Miércoles 8.00 – 09.40 am	Desarrollo de una evaluación de impacto ambiental	Trabajo practico
13	25	04/12/2019	Lunes 14.40– 16.20 pm	Estudio financiero y análisis de sostenibilidad	Exposición audio visual
13	26	09/12/2019	Miércoles 8.00 – 09.40 am	Análisis de los parámetros de rentabilidad VAN y TIR	Aplicación de fichas técnicas
14	27	11/12/2019	Lunes 14.40– 16.20 pm	Dirección de Agronegocios	Exposición audio visual
14	28	16/12/2019	Miércoles 8.00 – 09.40 am	Trabajo de cuadro de exportación de productos nacionales y mercados de destino	Aplicación de fichas técnicas
15	29	18/12/2019	Lunes 14.40– 16.20 pm	Exposición y entrega de planes de negocio	Exposición audio visual
15	30	23/12/2019	Miércoles 8.00 – 09.40 am	Exposición y entrega de planes de negocio	Exposición audio visual
16	31	30/12/2019	Lunes 14.40– 16.20 pm	Examen final	Examen escrito
16	32	06/01/2020	Miércoles 8.00 – 09.40 am	Examen de recuperación	Examen escrito
17	33	08/01/2020	Lunes 14.40– 16.20 pm	Examen de aplazados	Examen escrito