|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| ACTIVIDAD DIDÁCTICA CUESTIONARIO | | | | | | | | | | | | |
| Generalidades de la actividad   * Las indicaciones, el mensaje de correcto e incorrecto debe estar la redacción en segundo persona. * Diligenciar solo los espacios en blanco. * El aprendiz recibe una retroalimentación cuando responde de manera correcta o incorrecta cada pregunta. * Señale en la columna Rta. Correcta con una (x) de acuerdo con las opciones presentadas. * Al final de la actividad se muestra una retroalimentación de felicitación si logra el 70% de respuestas correctas o retroalimentación de mejora si es inferior a este porcentaje.   Para sugerir este tipo de actividad tener presente equipo de Diseño Instruccional, que solo debe haber máximo doce opciones de pregunta y que cada campo tiene un límite de palabras permitidas para garantizar el responsive web. | | | | | | | | | | | | |
| Instrucciones para el aprendiz | | *Esta actividad le permitirá determinar el grado de apropiación de los contenidos del componente formativo:* Negociación y acuerdos comerciales campesinos  *Antes de su realización, se recomienda la lectura del componente formativo mencionado. Es opcional (no es calificable), y puede realizarse todas las veces que se desee.*  *Lea la pregunta de cada ítem y seleccione la respuesta correcta.* | | | | | | | | | | |
| Nombre de la Actividad | | Negociación y acuerdos comerciales en el contexto campesino | | | | | | | | | | |
| Objetivo de la actividad | | Identificar los conceptos clave sobre la negociación campesina, políticas comerciales, acuerdos, acceso a mercados y fortalecimiento organizativo para una comercialización justa y sostenible. | | | | | | | | | | |
| PREGUNTAS | | | | | | | | | | | | |
| Pregunta 1 | | **¿Qué se busca principalmente al negociar en el contexto campesino?** | | | Rta(s) correcta(s) (x) | | | | | | | |
| Opción a) | Obtener acuerdos justos y beneficiosos para ambas partes. | | | | x | | | | | | | |
| Opción b) | Imponer precios a los compradores. | | | |  | | | | | | | |
| Opción c) | Evitar vender productos al mercado local. | | | |  | | | | | | | |
| Opción d) | ¿Qué se busca principalmente al negociar en el contexto campesino? | | | |  | | | | | | | |
| Comentario respuesta correcta | | ¡Muy bien! Ha acertado la respuesta. | | | | | | | | | | |
| Comentario respuesta incorrecta | | Lo sentimos, su respuesta no es la correcta. | | | | | | | | | | |
| Pregunta 2 | | **¿Cuál de los siguientes es un principio fundamental de la negociación campesina?** | |  | | | | | | | | |
| Opción a) | Renunciar a beneficios en situaciones de urgencia. | | | |  | | | | | | | |
| Opción b) | Aceptar condiciones del comprador sin discusión. | | | |  | | | | | | | |
| Opción c) | Preparación e información previa a la negociación. | | | | x | | | | | | | |
| Opción d) | Firmar cualquier documento sin leerlo. | | | |  | | | | | | | |
| Comentario respuesta correcta | | ¡Muy bien! Ha acertado la respuesta. | | | | | | | | | | |
| Comentario respuesta incorrecta | | Lo sentimos, su respuesta no es la correcta. | | | | | | | | | | |
| Pregunta 3 | | **¿Qué representan los repertorios culturales en la economía campesina?** | |  | | | | | | | | |
| Opción a) | Contratos legales y documentos notariales. | | | |  | | | | | | | |
| Opción b) | Saberes tradicionales que regulan la producción y comercialización. | | | | x | | | | | | | |
| Opción c) | Prácticas modernas del mercado urbano. | | | |  | | | | | | | |
| Opción d) | Normas impuestas por entidades financieras. | | | |  | | | | | | | |
| Comentario respuesta correcta | | ¡Muy bien! Ha acertado la respuesta. | | | | | | | | | | |
| Comentario respuesta incorrecta | | Lo sentimos, su respuesta no es la correcta. | | | | | | | | | | |
| Pregunta 4 | | **¿Cuál NO es una recomendación durante la negociación campesina?** | |  | | | | | | | | |
| Opción a) | Aceptar cualquier precio por urgencia. | | | | x | | | | | | | |
| Opción b) | Dejar constancia del acuerdo por escrito o grabación. | | | |  | | | | | | | |
| Opción c) | Negociar con calma y conocimiento. | | | |  | | | | | | | |
| Opción d) | Buscar relaciones comerciales duraderas. | | | |  | | | | | | | |
| Comentario respuesta correcta | | ¡Muy bien! Ha acertado la respuesta. | | | | | | | | | | |
| Comentario respuesta incorrecta | | Lo sentimos, su respuesta no es la correcta. | | | | | | | | | | |
| Pregunta 5 | | ¿Qué tipo de acuerdo comercial se basa solo en la palabra dada? | |  | | | | | | | | |
| Opción a) | Legal. | | | |  | | | | | | | |
| Opción b) | Informal. | | | | x | | | | | | | |
| Opción c) | Semi-formal. | | | |  | | | | | | | |
| Opción d) | Corporativo. | | | |  | | | | | | | |
| Comentario respuesta correcta | | ¡Muy bien! Ha acertado la respuesta. | | | | | | | | | | |
| Comentario respuesta incorrecta | | Lo sentimos, su respuesta no es la correcta. |  | | | | | | | | | |
| Pregunta 6 | | **¿Qué elemento NO debe faltar en un acuerdo comercial?** | | |  | | | | | | | |
| Opción a) | Condiciones de transporte de otros productos. | | | |  | | | | | | | |
| Opción b) | Datos de contacto de ambas partes. | | | | x | | | | | | | |
| Opción c) | Precio unitario y total. | | | |  | | | | | | | |
| Opción d) | Forma de entrega y pago. | | | |  | | | | | | | |
| Comentario respuesta correcta | | ¡Muy bien! Ha acertado la respuesta. | | | | | | | | | | |
| Comentario respuesta incorrecta | | Lo sentimos, su respuesta no es la correcta. | | | | | | | | | | |
| Pregunta 7 | | **¿Qué permite el fortalecimiento organizativo campesino?** | | | | | | | | |  | |
| Opción a) | | Disminuir la calidad del producto para competir. | | | | | | | | |  | |
| Opción b) | | Tomar decisiones colectivas y acceder a beneficios institucionales. | | | | | | | | | x | |
| Opción c) | | Reducir el número de productores en un territorio. | | | | | | | | |  | |
| Opción d) | | Eliminar toda relación con el mercado externo. | | | | | | | | |  | |
| Comentario respuesta correcta | | ¡Muy bien! Ha acertado la respuesta. | | | | | | | | | | |
| Comentario respuesta incorrecta | | Lo sentimos, su respuesta no es la correcta. | | | | | | | | | | |
| Pregunta 8 | | **¿Qué es una alianza estratégica campesina?** | | | | | | | | |  | |
| Opción a) | | Una forma de competencia individual. | | | | | | | | |  | |
| Opción b) | | Un acuerdo de colaboración con otros actores para objetivos comunes. | | | | | | | | | x | |
| Opción c) | | Un contrato con multinacionales. | | | | | | | | |  | |
| Opción d) | | Una venta sin negociación previa. | | | | | | | | |  | |
| Comentario respuesta correcta | | ¡Muy bien! Ha acertado la respuesta. | | | | | | | | | | |
| Comentario respuesta incorrecta | | Lo sentimos, su respuesta no es la correcta. | | | | | | | | | | |
| Pregunta 9 | | **¿Cuál es una barrera común que enfrentan los productores campesinos?** | | | | | | | | |  | |
| Opción a) | | Falta de información sobre normas de comercialización. | | | | | | | | | x | |
| Opción b) | | Acceso libre a todos los mercados. | | | | | | | | |  | |
| Opción c) | | Sobreoferta de productos campesinos. | | | | | | | | |  | |
| Opción d) | | Exceso de recursos institucionales. | | | | | | | | |  | |
| Comentario respuesta correcta | | ¡Muy bien! Ha acertado la respuesta. | | | | | | | | | | |
| Comentario respuesta incorrecta | | Lo sentimos, su respuesta no es la correcta. | | | | | | | | | | |
| Pregunta 10 | | **¿Qué permite acceder a mercados nacionales e internacionales?** | | | | | | | | | |  |
| Opción a) | | Mantener producción informal sin requisitos. | | | | | | | | | |  |
| Opción b) | | Vender exclusivamente a vecinos. | | | | | | | | | |  |
| Opción c) | | Organizarse, cumplir requisitos y mantener la identidad rural. | | | | | | | | | | ***x*** |
| Opción d) | | Evitar programas estatales y ONG. | | | | | | | | | |  |
| Comentario respuesta correcta | | ¡Muy bien! Ha acertado la respuesta. | | | | | | | | | | |
| Comentario respuesta incorrecta | | Lo sentimos, su respuesta no es la correcta. | | | | | | | | | | |
| Pregunta 11 | | **Negociar en el campo implica principalmente pelear por el mejor precio.** | | | |  | | | | | | |
| Opción a) | | Falso | | | | x | | | | | | |
| Opción b) | | Verdadero. | | | |  | | | | | | |
| Comentario respuesta correcta | | ¡Muy bien! Ha acertado la respuesta. | | | | | | | | | | |
| Comentario respuesta incorrecta | | Lo sentimos, su respuesta no es la correcta. | | | | | | | | | | |
| Pregunta 12 | | **Las políticas comerciales locales pueden tener respaldo constitucional.** | | | | | | | | | | |
| Opción a) | | Falso | | | | | | | |  | | |
| Opción b) | | Verdadero. | | | | | | | | x | | |
| Comentario respuesta correcta | | ¡Muy bien! Ha acertado la respuesta. | | | | | | | | | | |
| Comentario respuesta incorrecta | | Lo sentimos, su respuesta no es la correcta. | | | | | | | | | | |
| Pregunta 13 | | **Firmar acuerdos comerciales es útil solo para ventas grandes.** | | | | | | | | | | |
| Opción a) | | Falso | | | | | | | x | | | |
| Opción b) | | Verdadero. | | | | | | |  | | | |
| Comentario respuesta correcta | | ¡Muy bien! Ha acertado la respuesta. | | | | | | | | | | |
| Comentario respuesta incorrecta | | Lo sentimos, su respuesta no es la correcta. | | | | | | | | | | |
| Pregunta 14 | | **El acceso a mercados internacionales requiere cumplir con normas técnicas y sanitarias.** | | | | | | | | | | |
| Opción a) | | Falso | | | | |  | | | | | |
| Opción b) | | Verdadero. | | | | | x | | | | | |
| Comentario respuesta correcta | | ¡Muy bien! Ha acertado la respuesta. | | | | | | | | | | |
| Comentario respuesta incorrecta | | Lo sentimos, su respuesta no es la correcta. | | | | | | | | | | |
| Pregunta 15 | | **Las alianzas estratégicas ayudan al campesinado a fortalecer su economía y autonomía.** | | | | | |  | | | | |
| Opción a) | | Falso | | | | | |  | | | | |
| Opción b) | | Verdadero. | | | | | | x | | | | |
| Comentario respuesta correcta | | ¡Muy bien! Ha acertado la respuesta. | | | | | | | | | | |
| Comentario respuesta incorrecta | | Lo sentimos, su respuesta no es la correcta. | | | | | | | | | | |
| MENSAJE FINAL ACTIVIDAD | | | | | | | | | | | | |
| Mensaje cuando supera el 70% de respuestas correctas | | *¡Excelente! Ha superado la actividad.* | | | | | | | | | | |
| Mensaje cuando el porcentaje de respuestas correctas es inferior al 70% | | *Le recomendamos volver a revisar el componente formativo e intentar nuevamente la actividad didáctica.* | | | | | | | | | | |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **CONTROL DE REVISIÓN** | | |
|  | **Responsable** | **Fecha** |
| **Revisión de Estilo** |  |  |
| **Revisión Asesor metodológico** |  |  |