



**FACULTAD DE INGENIERÍA Y CIENCIAS AGROPECUARIAS  
INGENIERÍA AGROINDUSTRIAL Y DE ALIMENTOS**

**Código: IAI 915**

**Asignatura: Agronegocios**

**Periodo académico 2016 - 2**

**1. Identificación: Sílabo Maestro**

**Nombres y Apellidos: Pablo Santiago Moncayo Moncayo**  
**pablo.moncayo@udla.edu.ec**

Número de sesiones: 32 horas

Número total de horas de aprendizaje: 80 horas

No. de créditos (malla actual): 2

Profesor: Pablo Santiago Moncayo M.

Correo electrónico del docente: p.moncayo@udlanet.ec

Coordinador: Maria Raquel Meléndez Jácome

Campus: Queri

Pre-requisito: Ninguno

Co-requisito: Ninguno

Paralelo: 1

Tipo de asignatura:

Optativa	
Obligatoria	<b>X</b>
Práctica	

Organización curricular:

Unidad 1: Formación Básica	
Unidad 2: Formación Profesional	<b>X</b>
Unidad 3: Titulación	

Campo de formación:

<b>Campo de formación</b>				
Fundamentos teóricos	Praxis profesional	Epistemología y metodología de la investigación	Integración de saberes, contextos y cultura	Comunicación y lenguajes
	<b>X</b>			

**2. Descripción del curso**

En esta materia se impartirán conocimientos teóricos y prácticos para el diseño, desarrollo, implementación, evaluación y mejora de las estrategias actuales en el ámbito de los negocios agroindustriales. Se analizarán los criterios claves del éxito de la actividad empresarial, identificando los procesos de planeación, organización, integración, dirección y control en los negociaciones desde el análisis de la situación actual, el entorno tanto nacional como internacional, los comportamientos de los mercados a los que se enfoca las actividades agroindustriales, los respectivos ciclos de vida de los negocios y el desarrollo de la formulación de estrategias de las variables de la comercialización de los negocios agroindustriales.

### 3. Objetivo del curso

Integrar temas de la gestión, administración y control de Agronegocios que legalmente están autorizados tanto a nivel nacional como internacional en el entorno empresarial, para poder administrar las técnicas de negociación en la Agroindustria para el conocimiento de las posibilidades políticas, económicas, sociales y tecnológicas para el desarrollo Agroindustrial

### 4. Resultados de aprendizaje deseados al finalizar el curso *(Sílabo maestro)*

Resultados de aprendizaje (RdA)	RdA perfil de egreso de carrera	Nivel de desarrollo (carrera)
1. Aplica los fundamentos de la administración de negocios y la realidad del mercado agroindustrial para inserción de productos o servicios. 2. Propone soluciones a negocios en base a las herramientas de la administración en casos agroindustriales.	5. Diseña, gestiona e implanta programas de aseguramiento y mejora de la calidad en procesos productivos, respetando la normativa de seguridad nacional e internacional HACCP, BPMs, OSHAS, y normas ISO 22000, 14000, 17000, 18000, 27000. 6. Vincula los aspectos legales, financieros, económicos y administrativos en la gestión y dirección de empresas agroindustriales.	<b>Inicial ( )</b> <b>Medio ( X )</b> <b>Final ( )</b>  <b>Inicial ( )</b> <b>Medio ( )</b> <b>Final ( X )</b>

### 5. Sistema de evaluación

De acuerdo con el Modelo Educativo de la UDLA, la evaluación busca evidenciar el logro de los resultados de aprendizaje (RdA) enunciados en cada carrera y asignatura, a través de mecanismos de evaluación (MdE). La evaluación es continua, formativa y sumativa. Cada reporte de Progreso (1 y 2 respectivamente) contempla diversos MdE, como: Esquemas comparativos, Portafolio de informes de prácticas, foros de discusión, portafolio de informes de salidas de campo, deberes, trabajos grupales, entre otros. Se utilizará la rúbrica respectiva para cada evaluación que será entregada al estudiante previamente para que tenga claras indicaciones de cómo va a ser evaluado. La evaluación final incluye un proyecto de importancia en los campos correspondientes a su carrera. Además la evaluación de progreso 3 está conformada por talleres y un examen que integra conocimiento práctico y teórico. La UDLA estipula la siguiente distribución porcentual para los reportes de evaluaciones previstas en cada semestre de acuerdo con el calendario académico.

Pruebas cortas, tareas e informes	25	7.1
Evaluación	10	2.9
<b>PROGRESO 1</b>	<b>35</b>	<b>10</b>

Pruebas cortas, tareas e informes	25	7.1
Evaluación	10	2.9
<b>PROGRESO 2</b>	<b>35</b>	<b>10</b>

Pruebas cortas, tareas e informes	20	6.6
Evaluación	10	3.3
<b>EVALUACION FINAL</b>	<b>30</b>	<b>10</b>

Las calificaciones dentro de progreso 1 y 2 representarán la suma-promedio de actividades y tareas realizadas por el estudiante. Cada tarea y actividad individual o grupal se valorará bajo el sistema de rúbricas sobre diez puntos (10/10). La inasistencia a cualquier examen parcial o final implicará una calificación de 1.0, misma que será promediada con el resto de subcomponentes de la evaluación correspondiente. Los estudiantes que rindieron examen y obtuvieron una calificación menor a 1 se registrarán la nota de 1.1. Si un estudiante no asiste a un control parcial o no presenta dentro de los plazos establecidos trabajos asignados, será calificado con 1.1. En circunstancias particulares y con autorización de coordinación y justificación aprobada a través de secretaría académica, el docente podrá aceptar la entrega de los trabajos asignados con retraso, a que no podrá en ningún caso sobrepasar los siete días calendario. Los trabajos aceptados con retraso no podrán tener una nota superior a 9.0 y para ellos el docente podrá asignar criterios más estrictos de plazo y calificación.

Al finalizar el curso habrá un examen de recuperación para los estudiantes que, habiendo cumplido con más del 80% de asistencia presencial a clases, deseen reemplazar la nota de un examen anterior (ningún otro tipo de evaluación). Este examen debe integrar todos los conocimientos estudiados durante el periodo académico, por lo que será de alta exigencia y el estudiante necesitará prepararse con rigurosidad. La nota de este examen reemplazará a la del examen que sustituye. Recordar que para rendir el EXAMEN DE RECUPERACIÓN, es requisito que el estudiante haya asistido por lo menos al 80% del total de las sesiones programadas de la materia. No se podrá sustituir la nota de un examen previo en el que el estudiante haya sido sancionado por una falta grave, como copia o deshonestidad académica.

## 6. Metodología del curso y de mecanismos de evaluación.

La metodología del curso está enfocada a la aplicación de pensamiento crítico en el uso de metodologías eficaces para integrar temas de la gestión, administración y control de Agronegocios que legalmente están autorizados tanto a nivel nacional como internacional en el entorno empresarial, para poder administrar las técnicas de negociación en la Agroindustria para el conocimiento de las posibilidades políticas, económicas, sociales y tecnológicas para el desarrollo Agroindustrial. Por esta razón el estudiante deberá participar en diseños de prospectivas estratégicas, operaciones de control de producción, funciones e indicadores de la cadena de abastecimiento, cadena de suministros, marketing estratégico, ventajas competitivas, diseño de procesos, capacidad, localización y distribución de planta en , foros de discusión, debates y trabajos grupales que le permitan identificar la importancia de las Agroempresas La participación en las actividades presenciales y virtuales será evaluada con rubrica. Para cada evaluación la rúbrica será entregada al estudiante previamente para que tenga claras indicaciones de cómo va a ser evaluado. Todos los trabajos y tareas se evaluarán en el aula destinada para la cátedra y a través de la plataforma virtual Moodle. Conforme al modelo educativo de la UDLA, centrado principalmente en el estudiante (aprendizaje), se privilegia una metodología con enfoque constructivista a través de la participación constante, el trabajo cooperativo y la permanente vinculación entre la teoría y la práctica en contextos nacionales e internacionales. La evaluación será continua, formativa y sumativa. Para capacitar, evaluar y retroalimentar a los estudiantes, a lo largo del curso, las metodologías y mecanismos de evaluación deben explicarse en los siguientes escenarios de aprendizaje:

### 6.1. Escenario de aprendizaje presencial.

El aprendizaje presencial se realizará principalmente en el aula asignada, prácticas de campo en agroempresas. Se utilizarán metodologías participativas y de trabajo colaborativo para la integración de los conocimientos como: La cadena de abastecimiento, cadena de suministros, marketing estratégico, ventajas competitivas, diseño de procesos, capacidad, localización y distribución de planta método socrático con clases magistrales dialogadas, foros y debates en clase, prácticas de campo; talleres prácticos con preparación y exposición de trabajos cooperativos en grupo, análisis de caso y aprendizaje basado en proyectos (ABP) evaluados con rúbrica.

### 6.2. Escenario de aprendizaje virtual.

El aprendizaje virtual, se realizará en parte como trabajo autónomo individual o colaborativo mediante lecturas previas, investigaciones documentadas, chats académicos, foros, pruebas parciales, escritura de ensayos y exámenes. Todos socializados previamente por el profesor (lineamientos y rúbricas, plazos de cumplimiento, calificación y retroalimentación).

### 6.3. Escenario de aprendizaje autónomo.

Comprende el trabajo realizado por el estudiante, orientado al desarrollo de capacidades para el aprendizaje independiente e individual del estudiante. Para estas actividades los estudiantes bajo la guía y retroalimentación del profesor realizarán lecturas previas, indagación en bases de datos, análisis de material bibliográfico, búsqueda de información, elaboración de trabajos, ensayos, proyectos, informes y exposiciones sobre los contenidos de agronegocios

## 7. Temas y subtemas del curso

RdA	Temas	Subtemas
Aplica los fundamentos de la administración de negocios y la realidad del mercado agroindustrial para inserción de productos o servicios.	1. Funciones Administrativas de los negocios Agroindustriales	1.1 Planeación estratégica 1.2 Liderazgo e integración 1.3 Organización y control administrativo
	2. Funciones Comerciales de los negocios Agroindustriales	2.1 Comportamiento del consumidor 2.2 Estrategias de segmentación 2.3 Estrategias de posicionamiento
	3. Funciones Operativas de los negocios Agroindustriales	3.1 Desarrollo de las variables del mercadeo 3.2 Estrategia de Productos y servicios 3.3 Estrategias de logística 3.4 Estrategias de Comunicación comercial 3.5 Estrategias de precios, evaluación financiera y alternativas de financiamiento.
	4. Funciones Estratégicas de los negocios Agroindustriales	4.1 La evaluación interna 4.2 La naturaleza de la auditoría interna 4.3 Integración de la filosofía y la cultura 4.4 La evaluación externa 4.5 Las fuerzas del entorno
Propone soluciones a	5. Análisis y selección de	5.1 Esquema integral para la formulación

negocios en base a las herramientas de la administración en casos agroindustriales	la estrategia	de la estrategia 5.2 Etapas de aportación de la información 5.3 Etapa de ajuste 5.4 Etapa de decisión
	6. Sistemas de información de mercado y de control de los negocios Agroindustriales	6.1 La propuesta de la investigación 6.2 Análisis de la población y determinación de la muestra 6.3 Metodología de la investigación 6.4 Análisis de resultados 6.5 Desarrollo de un plan de negocios agroindustriales

## 8. Planificación secuencial del C6urso

Semana 1 - 11.					
# RdA	Tema	Sub tema	Actividad/ metodología/clase	Tarea/ trabajo autónomo	MdE/Producto/ fecha de entrega
u 1	<p>1. Funciones Administrativas de los negocios</p> <p>2. Funciones comerciales de los negocios agroindustriales</p>	<p>1.1. Planeación estratégica. 1.2. Liderazgo e integración. 1.3. Organización y control administrativos</p> <p>2.1. Comportamiento del consumidor 2.2. Estrategias de segmentación 2.3. Estrategias de posicionamiento</p>	<p>Método socrático Talleres participativos de las temáticas correspondientes a cada tópico</p> <p>Trabajo colaborativo. Foro de discusión Videos o lecturas relacionadas Método de casos de estudio</p>	<p>Preparación del taller con método de casos pertinentes.</p> <p>Participación en foro de discusión. Lectura sobre funciones administrativas de los negocios agroindustriales</p>	<p>Foro de discusión (semana 2,3,4) Pruebas cortas (Semana 2 y 4) Exposiciones Orales grupales junto con videos o presentaciones subidas al aula virtual (10%) <b>(PROGRESO 1)</b></p> <p>Examen parcial 1 (semana 6) (10%) <b>(PROGRESO 1)</b></p> <p>Portafolio de solución de casos (semana 5) (10%) <b>(PROGRESO 1)</b></p>

## Sílabo pregrado



	<p>3. Funciones operativas de los negocios agroindustriales</p> <p>4. Funciones estratégicas de los negocios agroindustriales</p>	<p>3.1 Desarrollo de las variables del mercado</p> <p>3.2. Estrategia de Productos y Servicios</p> <p>3.3. Estrategias de logística</p> <p>3.4. Estrategias de comunicación comercial</p> <p>3.5. Estrategias de precios, evaluación financiera y alternativas de financiamiento</p> <p>4.1. La evaluación interna</p> <p>4.2. La naturaleza de la auditoría interna</p> <p>4.3. Integración de la filosofía y la cultura</p> <p>4.4. La evaluación externa</p> <p>4.5. Las fuerzas del entorno</p>	<p>Método socrático</p> <p>Talleres participativos de las temáticas correspondientes a cada tópico</p> <p>Trabajo colaborativo.</p> <p>Foro de discusión Videos o lecturas relacionadas</p> <p>Método de casos de estudio</p> <p>(clases prácticas)</p>	<p>Preparación del taller con método de casos pertinentes.</p> <p>Participación en foro de discusión.</p> <p>Lectura sobre funciones administrativas de los negocios agroindustriales</p>	<p>Foro de discusión (semana 8,9,10)</p> <p>Pruebas cortas (Semana 8,10)</p> <p>Exposiciones Orales grupales junto con videos o presentaciones subidas al aula virtual (10%)</p> <p><b>(PROGRESO 2)</b></p> <p>Examen parcial 1 (semana 11) (10%)</p> <p><b>(PROGRESO 2)</b></p> <p>Portafolio de solución de casos (semana 10) (10%)</p> <p><b>(PROGRESO 2)</b></p>
--	---	---	---	---	--

Semana 13 - 16					
2	<p>5. Análisis y selección de la estrategia</p> <p>6. Sistemas de información de mercado y de control de los negocios agroindustriales</p>	<p>5.1. Esquema integral para la formulación de la estrategia</p> <p>5.2. Etapas de aportación de la información</p> <p>5.3. Etapa de ajuste</p> <p>5.4. Etapa de decisión</p> <p>6.1. La propuesta de la investigación</p> <p>6.2. Análisis de la población y determinación de la muestra</p> <p>6.3. Metodología de la investigación</p> <p>6.4. Análisis de resultados</p> <p>6.5. Desarrollo de un plan de negocios agroindustriales</p>	<p>Método socrático</p> <p>Talleres participativos de las temáticas correspondientes a cada tópico</p> <p>Ejercicios de estrategias</p> <p>Trabajo colaborativo.</p> <p>Foro de discusión Videos o lecturas relacionadas</p> <p>Método de casos de estudio</p> <p>(clases prácticas)</p>	<p>Preparación del taller con método de casos pertinentes.</p> <p>Participación en foro de discusión.</p> <p>Lectura sobre funciones administrativas de los negocios agroindustriales</p>	<p>Foro de discusión (semana 812,13,14)</p> <p>Pruebas cortas (Semana 12,14)</p> <p>Exposiciones Orales grupales junto con videos o presentaciones subidas al aula virtual</p> <p>Portafolio de solución de casos (10%)</p> <p><b>(PROGRESO 3)</b></p> <p>Examen parcial 1 (semana 15 (10%))</p> <p><b>(PROGRESO 3)</b></p> <p>Plan de negocios (semana 16 (10%))</p> <p><b>(PROGRESO 3)</b></p>



## 9. Normas y procedimientos para el aula

Los alumnos deberán mantener normas disciplinarias de buena conducta, respeto al docente y compañeros en la clase y salidas de campo, caso contrario se aplicara el reglamento de la Universidad.

El uso de celulares está prohibido salvo alguna urgencia, con la autorización del docente.

Para las prácticas de campo, el estudiante utilizará el overol y botas de campo y para las visitas a Empresas, el mandil blanco y botas.

## 10. Referencias bibliográficas

### 10.1. Principales.

1. Paris, José Antonio. (2010). Negocios Internacionales en Latinoamerica . Editorial Errepar Buenos Aires. el ISBN: 9789870111191
2. Brunet, Ignasi. (2002). Empresa y Estrategia en la perspectiva de la competencia global. Editorial Ariel. Barcelona el ISBN: 9788434421646

### 10.2. Referencias complementarias.

1. Hanke, John E. (2010). Pronósticos de los negocios. Editorial Pearson Educación S.A. México el ISBN: 9786074427004

## 11. Perfil del docente

Master Business Administration, especialización Operaciones, por la Escuela Politécnica Nacional. Master Dirección de Operaciones y Seguridad Industrial, por la Universidad de las Américas. Doctorado (candidato) en Ingeniería Industrial por la Universidad Nacional Mayor San Marcos. Ingeniero Agropecuario por la Escuela Politécnica Del Ejército. Auditor Líder en Sistemas de Calidad por el Instituto Colombiano de Normalización, Auditor Líder en Sistemas de Inocuidad Alimentaria por la acreditadora Société Générale de Surveillance, Certificado como Green Belt y Lean Production por la Consultora Qualiplus/ ASI Brasil