

## Guía de trabajo autónomo CTP LA SUIZA GUIA #1

Nombre del docente: JAIRO MORA

Taller Exploratorio/Tecnología/Especialidad Técnica: AGROINDUSTRIA ALIMENTARIA

Subárea: ELEMENTOS DE GESTION

Unidad de estudio: FORMULACION Y EVALUACION DE PROYECTOS

Nivel: DUODECIMO

Canal de comunicación: WhatsApp, correo electrónico([Jairo.mora.rodriguez@mep.go.cr](mailto:Jairo.mora.rodriguez@mep.go.cr)), material impreso, TEAMS .teléfono 89809168

Horario de atención: A distancia 7 a 4 30 pm

Centro educativo: 7 a 4 30 pm

Escenario: 1 ( ) 2 ( ) 3 ( ) 4 ( )

Período establecido para el desarrollo de la guía:

FECHA DEVOLUCION:

Del 01 del mes marzo al 12 del mes marzo de 2021

16 DE MARZO o en la entrega de alimentos

Nombre del Estudiante: \_\_\_\_\_ Sección: \_\_\_\_\_

Nombre del Padre o encargado: \_\_\_\_\_ Firma: \_\_\_\_\_

### II Parte. Planificación Pedagógica

**Espacio físico, materiales o recursos didácticos que voy a necesitar:**

Materiales generales como cuaderno, cartulina o papel periódico, revistas, periódicos, borrador, lápiz o lápices de color, folder personalizado para guardar evidencias, etc. Un espacio iluminado aceptable, el cual está libre de ruido y el estudiante se pueda concentrar en las tareas  
Contar con buena ventilación.

**Indicaciones generales:**

En este trabajo debes leer información subrayar los conceptos que no conoces y buscar su significado. Responder varias preguntas. Construir fichas y una representación grafica

**Actividades que realiza el estudiante.**

**Resultado (s) de aprendizaje/Objetivo (s):**

- I. CONEXIÓN**
- Menciona las etapas de un diagnóstico para un proyecto agroindustrial mediante preguntas exploratorias
- II. CLARIFICACION**
- Ejemplifica cada una de las etapas de un diagnóstico para un proyecto agroindustrial mediante mapa conceptual
- III. COLABORACION**
- Elabora encuesta para evaluar las etapas de un diagnóstico para un proyecto agroindustrial
- IV. APLICACIÓN**
- Aplica cada una de las etapas de un diagnóstico para un proyecto agroindustrial mediante elaboración de encuesta que aplica y obtiene resultados

Actividades de aprendizaje para la implementación de la mediación pedagógica en educación combinada	Ambiente de Aprendizaje	Evidencias
<b>I. Conexión preguntas (exploratorias)</b> En esta actividad debe leer el anexo #1, y contestar las siguientes preguntas. a) ¿Para qué sirve el diagnostico de un proyecto? b) ¿Qué aspectos debemos diagnosticar en un producto? c) ¿Qué debemos diagnosticar en a la cantidad y normas de calidad? d) ¿Cuáles tipos de costos podemos encontrar en un proyecto agroindustrial?	Centro educativo	Tipo: Conocimiento <hr/>
<b>II. Clarificación (mapa conceptual)</b> Del anexo 1 hacer uno varios esquemas que abarquen toda la materia	Centro educativo	Desempeño <hr/>
<b>III. Colaboración (encuesta)</b> Construya una encuesta que sirva para evaluar o diagnosticar todas las etapas del diagnóstico, el tema es sobre un producto agroindustrial	Hogar	Desempeño <hr/>
<b>IV. Construcción/Aplicación (encuesta)</b> Aplicar virtualmente y obtener conclusiones la encuesta de la actividad anterior	Hogar	Producto <hr/>

Prof. Ing. Jairo Mora R.

## Etapas del Diagnostico de Proyectos

Un proyecto se diseña sobre la base de un diagnóstico en el cual se detectan los "problemas y/o oportunidades de la comunidad o individuo."

El diagnóstico es el que sirve de partida para la planificación y la elaboración de proyectos y sus actividades.

Para realizar un buen diagnostico es importante utilizar elementos como la investigación participativa, realizar sondeos de opinión o pequeñas encuestas, dirigidas a los clientes finales de nuestro proyecto.

Se debe basar en información precisa, confiable y suficiente. La buena información es importante para:

- o comprender el contexto en el cual se está implementando el proyecto
- o comprender las causas y efectos del asunto que está siendo abordado
- o comprender que es lo que están haciendo los otros, evitar duplicaciones y si es necesario, trabajar en conjunto.
- o asegurarse que la respuesta tiene en cuenta todos los factores y es la más apropiada y efectiva para la situación.

## EL PRODUCTO

Es un conjunto de atribuciones tangibles e intangibles que incluye el empaque, color, precio, prestigio del fabricante, prestigio del detallista y servicios que prestan este y el fabricante.

### CATEGORIAS DE NUEVOS PRODUCTOS

- *Productos que son realmente innovadores o sea en verdad novedosos.* Ejemplo de ellos podría ser un restaurador de cabello o un tratamiento contra el cáncer.
- *Sustitutos de los productos actuales que son notablemente diferentes a los que existen hoy.* Para muchas personas el café instantáneo reemplazó al café molido y al café en grano: después el café deshidratado y frío vino a sustituir al instantáneo.
- *Productos de imitación* que son nuevos para una compañía en particular pero no para el mercado.

### CICLO VITAL DEL PRODUCTO

#### 1.- ETAPA DE INTRODUCCIÓN DEL PRODUCTO

Es cuando el producto es distribuido por primera vez y puesto a disposición de los compradores. La caracteriza lo siguiente:

- las ventas son bajas
- las utilidades son negativas
- los gastos de distribución y promoción son altos
- Producción baja
- Costo de Materia Prima alta

## 2.- ETAPA DE CRECIMIENTO

Esta etapa se caracteriza por:

- crecimiento o aceptación del mercado las ventas crecen rápidamente
- las utilidades altas
- los gastos de distribución y promoción son bajos
- Producción alta
- Costo de Materia Prima bajas
- Precios se mantienen

según p. 100  
1200

## - ETAPA DE MADUREZ

Esta etapa se caracteriza por:

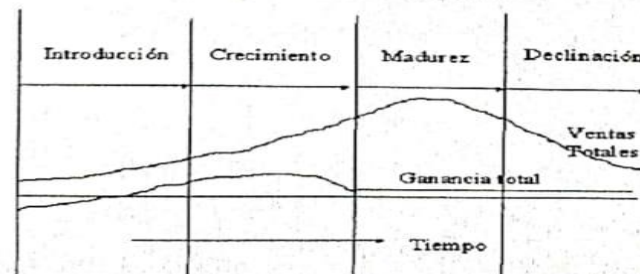
- crecimiento o aceptación del mercado las ventas disminuyen
- las utilidades disminuyen
- los gastos de distribución y promoción son altos
- Producción medio alta
- Costo de Materia Prima bajas
- Precios se bajan

## - ETAPA DE DECLINACIÓN DEL PRODUCTO

Esta etapa se caracteriza por:

- crecimiento o aceptación del mercado las ventas decrece rápidamente
- las utilidades bajas
- los gastos de distribución y promoción son altos
- Producción bajas
- Costo de Materia Prima altas
- Precios se disminuyen

CICLO VITAL DE UN PRODUCTO



### LA CANTIDAD

- \* La cantidad de un bien que están dispuestas a vender las empresas a un determinado precio
- \* La cantidad de un producto que las empresas desean ofrecer a un precio específico en un determinado período de tiempo.

### CLIENTE

- \* Persona que utiliza los servicios de un profesional o de una empresa, especialmente la que lo hace regularmente.
- \* Persona que compra en un establecimiento comercial o público, especialmente la que lo hace regularmente.

### CONSUMIDOR

El consumidor es un comprador potencial o eventual de productos y servicios, y el cliente es alguien que periódicamente compra en una tienda o compañía en particular.

### NORMAS DE CALIDAD

Una **norma de calidad** es un documento, establecido por consenso y aprobado por un organismo reconocido (nacional o internacional), que proporciona, para un uso común y repetido, reglas, directrices o características para las actividades de calidad o sus resultados, con el fin de conseguir un grado óptimo de orden en el contexto de la calidad

### COMPETITIVIDAD

Es la capacidad de generar la mayor satisfacción de los consumidores al menor precio, o sea con producción al menor costo posible

### EL COSTO

Es el sacrificio, o esfuerzo económico que se debe realizar para lograr un objetivo.

Los objetivos son aquellos de tipo operativos, como por ejemplo: pagar los sueldos al personal de producción, comprar materiales, fabricar un producto, venderlo, prestar un servicio, obtener fondos para financiarlos, administrar la empresa, etc.

### Tipos de costos

#### 1. Clasificación según la función que cumplen

##### a. Costo de Producción

Son los que permiten obtener determinados bienes a partir de otros, mediante el empleo de un proceso de transformación. Por ejemplo:

- Costo de la materia prima y materiales que intervienen en el proceso productivo
- Sueldos y cargas sociales del personal de producción.
- Depreciaciones del equipo productivo.
- Costo de los Servicios Públicos que intervienen en el proceso productivo.
- Costo de envases y embalajes.
- Costos de almacenamiento, depósito y expedición.



**b. Costo de Comercialización**

Es el costo que posibilita el proceso de venta de los bienes o servicios a los clientes. Por ejemplo

- Sueldos y cargas sociales del personal del área comercial.
- Comisiones sobre ventas.
- Fletes, hasta el lugar de destino de la mercadería.
- Seguros por el transporte de mercadería.
- Promoción y Publicidad.
- Servicios técnicos y garantías de post-ventas.

**c. Costo de Administración**

Son aquellos costos necesarios para la gestión del negocio. Por ejemplo:

- Sueldos y cargas sociales del personal del área administrativa y general de la empresa
- Honorarios pagados por servicios profesionales.
- Servicios Públicos correspondientes al área administrativa.
- Alquiler de oficina.
- Papelería e insumos propios de la administración

**d. Costo de financiación**

Es el correspondiente a la obtención de fondos aplicados al negocio. Por ejemplo:

- Intereses pagados por préstamos.
- Comisiones y otros gastos bancarios.
- Impuestos derivados de las transacciones financieras.

- 1) Considere la siguiente descripción:

Es una actividad económica que imprime valor agregado a las materias primas provenientes del sector agrícola, pecuario, pesquero, forestal, pastoril y silvopastoril mediante su transformación, procesamiento, industrialización, comercialización y consumo final.

¿A cuál concepto hace referencia la descripción anterior?

- ☒ Aseguramiento de la calidad
- ☒ Tecnología de los procesos
- ☒ Agroindustria general
- ☒ Flujos de proceso

- 2) Considere la siguiente información relacionada con los niveles de transformación de las materias primas de origen agropecuario:

Los productos son conservados sin sufrir ningún cambio en su estructura física y química. Ejemplos: almacenamiento de granos básicos, frutas y hortalizas frescas, café maduro, pasteurización de leche entera y almacenamiento de canales cárnicos.

¿En cuál nivel de transformación se clasifican los ejemplos mencionados en la información anterior?

- ☒ 0
- ☒ 1
- ☒ 2
- ☒ 3

- 3) Lea la siguiente descripción relacionada con la alteración de los alimentos:

En muchos casos, el pardeamiento enzimático en los períodos de almacenamiento de alimentos constituye una alteración que perjudica la vida útil del producto, por ello se deben tomar medidas de precaución durante estos períodos para evitar posibles alteraciones.

De acuerdo con la descripción anterior, ¿cuáles son dos factores correctos que se deben controlar durante el almacenamiento de alimentos frescos?

- ☒ A Bajar la actividad enzimática – Bajar la disponibilidad de oxígeno
- ☒ B Aumentar la carga microbiana – Bajar la disponibilidad de oxígeno
- ☒ C Bajar la carga microbiana – Aumentar la disponibilidad de oxígeno
- ☒ D Aumentar la actividad enzimática – Bajar la disponibilidad de oxígeno

- 4) Lea los siguientes ejemplos de algunas prácticas de manipulación y preparación de alimentos:

Prácticas	
I.	Enfriamiento lento
II.	Enfriamiento rápido
III.	Recalentamiento rápido
IV.	Falta de higiene personal
V.	Mezclar crudos con cocinados
VI.	Calentamiento rápido e insuficiente

¿Cuáles de las anteriores prácticas provocan alteraciones que afectan la calidad y composición de los alimentos?

- ☒ A II, III y VI
- ☒ B III, IV y V
- ☒ C I, IV y V
- ☒ D I, II y V





<b>"EVALUACION"</b>			
<b>Al terminar por completo el trabajo, autoevalúo el nivel de desempeño alcanzado.</b>			
<b>Escribo una equis (X) en el nivel que mejor represente mi desempeño alcanzado en cada indicador</b>			
<b>Indicadores/competencias del aprendizaje esperado</b>	<b>Niveles de desempeño</b>		
	<b>Inicial</b>	<b>Intermedio</b>	<b>Avanzado</b>
<b>Reconoce la importancia de las técnicas de transformación de productos agropecuarios en función del establecimiento de procesos de mercadeo</b>	Comprendo muy poco el concepto de valor agregado	Comprendo poco el concepto de valor agregado	Comprendo plenamente el concepto de valor agregado
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<b>"Autoevalúo mi nivel de desempeño"</b>			
<b>Al terminar por completo el trabajo, autoevalúo el nivel de desempeño alcanzado.</b>			
<b>Escribo una equis (X) en el nivel que mejor represente mi desempeño alcanzado en cada indicador</b>			
<b>Indicadores/competencias del aprendizaje esperado</b>	<b>Niveles de desempeño</b>		
	<b>Inicial</b>	<b>Intermedio</b>	<b>Avanzado</b>
<b>Reconoce la importancia de las técnicas de transformación de productos agropecuarios en función del establecimiento de procesos de mercadeo</b>	Reconozco muy poco la importancia de las técnicas de transformación de productos agropecuarios en función del establecimiento de procesos de mercadeo	Reconozco poco la importancia de las técnicas de transformación de productos agropecuarios en función del establecimiento de procesos de mercadeo	Reconozco plenamente la importancia de las técnicas de transformación de productos agropecuarios en función del establecimiento de procesos de mercadeo