



**FACULTAD DE CIENCIAS AGRARIAS Y AGROINDUSTRIA
PROGRAMA TECNOLOGÍA EN PRODUCCIÓN FORESTAL**

MICROCURRÍCULO: ADMINISTRACIÓN DE AGRONEGOCIOS

SEMESTRE: III

ELABORADO POR: ORLANDO RODRÍGUEZ GARCÍA

VERSIÓN:2025-1

ADMINISTRACION DE AGRONEGOCIOS (FU5C3)								
Breve descripción del curso: : el curso de Administración de Agronegocios propicia el análisis de la estructura de las unidades económicas de los agronegocios y el conocimiento sobre la gestión de las funciones administrativas, orientada al diseño de una propuesta de innovación.								
Carácter del curso: Teórico <u> X </u> Práctica <u> ___ </u> Teórico-práctica <u> _ _ </u>								
Créditos del curso: <u> 3 </u> Horas totales: <u> 144 </u>								
Intensidad Horaria Semanal <u> 9 </u> Horas de acompañamiento docente <u> 4 </u> Horas sin acompañamiento docente <u> 5 </u>								
Objetivo del programa académico: Desarrollar habilidades y aptitudes necesarias para coordinar y administrar sistemas de producción agrícola, atendiendo la legislación vigente.								
Resultado de aprendizaje del programa: RAP6. Proyecta y ejecuta planes de producción agrícola y de transformación, tanto desde el punto de vista productivo como del financiero.								
Requisitos del curso: Ninguno								
Objetivo del curso	Resultados de aprendizaje del curso	Contenidos	Métodos de enseñanza y aprendizaje	Estrategias para la enseñanza y el aprendizaje		Métodos y estrategias de evaluación	Evaluación del proceso total, con %s	Recursos
				Actividad del aula	Actividad fuera del aula de clase			

Integrar las funciones administrativas en el contexto de la gestión de una unidad de agronegocio	Al final del primer módulo el estudiante estará en capacidad de describir las características de las unidades de agronegocios	<p>1. Unidades de Agronegocios</p> <ul style="list-style-type: none"> • Conceptualización • Factores productivos • Clasificación • Cadenas de valor <p>Agronegocios en Colombia y la economía global</p>	Clase magistral, seminario o alemán	Revisión de casos de estudio	Lecturas especializadas	Examen	5%	Bases de datos, plataforma virtual, video beam.
	Al final del segundo módulo el estudiante estará en capacidad de definir los conceptos básicos de la administración de las organizaciones y de clasificar los enfoques teóricos de las ciencias administrativas	<p>2. Fundamentos de Administración</p> <ul style="list-style-type: none"> • Paradigmas clásicos de la administración • Nuevos enfoques de la administración <p>Funciones administrativas</p>	Clase magistral, seminario o alemán	Revisión de casos de estudio	Lecturas especializadas	Examen	5%	Bases de datos, plataforma virtual, video beam.
	Al finalizar el tercer módulo, el estudiante estará en capacidad de elaborar un plan estratégico para una organización en el	<p>3. Planeación</p> <ul style="list-style-type: none"> • Diseño de plataforma corporativa • Ciclo de vida y objetivo corporativo • Diagnóstico Interno • Análisis de las cinco fuerzas 	Clase magistral, seminario o alemán	Revisión de casos de estudio	Lecturas especializadas, diseño de plan estratégico	Taller, estudio de caso; Examen	10%	Bases de datos, plataforma virtual, video beam.

	contexto de los agronegocios	<ul style="list-style-type: none"> Estrategia genérica Ventaja competitiva Diagnóstico Externo <p>Dofa</p>						
	Al finalizar el cuarto módulo, el estudiante estará en capacidad de sistematizar los objetivos, las estrategias y las tácticas a través de una matriz de toma racional de decisiones.	<p>4. Dirección</p> <ul style="list-style-type: none"> Estilos de dirección Administración por objetivos Estrategias y tácticas <p>Toma racional de decisiones</p>	Clase magistral, seminario o alemán	Revisión de casos de estudio	Lecturas especializadas	Taller, estudio de caso	10%	Bases de datos, plataforma virtual, video beam.
	Al finalizar el quinto módulo, el estudiante estará en capacidad de articular los procesos básicos de las áreas funcionales en una unidad de agronegocios.	<p>5. Coordinación</p> <ul style="list-style-type: none"> Estructura organizacional Flujos de información Cuadro de mando integral (balanced score card) Gestión del talento humano y desarrollo organizacional Mercadeo Administración de la producción Gestión comercial <p>Gestión financiera</p>	Clase magistral, seminario o alemán	Revisión de casos de estudio	Lecturas especializadas	Taller, estudio de caso, examen	30%	Bases de datos, plataforma virtual, video beam.

	Al finalizar el sexto módulo, el estudiante estará en capacidad de diseñar un plan de acción e integrar los procedimientos para la ejecución de las actividades en una unidad económica orientada a los agronegocios	<p>6. Ejecución</p> <ul style="list-style-type: none"> • Plan de acción • Diagrama de Gantt • Técnicas de simplificación del trabajo <p>1. Estudios de procedimientos</p>	Clase magistral, seminario o alemán	Revisión de casos de estudio	Lecturas especializadas	Taller, estudio de caso	10%	Bases de datos, plataforma virtual, video beam.
	Al finalizar el séptimo módulo, el estudiante estará en capacidad de diseñar indicadores de control y evaluar la efectividad y el impacto de la operación de la unidad de agronegocios.	<p>7. Control</p> <ul style="list-style-type: none"> • Auditoría • Diseño de indicadores • Control de la calidad • Técnicas de control • Grupos primarios • Evaluación de impacto <p>2. Responsabilidad Social Corporativa</p>	Clase magistral, seminario o alemán	Revisión de casos de estudio	Lecturas especializadas	Taller, estudio de caso	10%	Bases de datos, plataforma virtual, video beam.

	Al finalizar el octavo módulo, el estudiante estará en capacidad de elaborar una propuesta de innovación en el contexto de la unidad de agronegocios.	<p>8. Propuesta de innovación</p> <ul style="list-style-type: none"> Investigación, innovación y desarrollo Resistencia al cambio Tipos de innovación Fases de innovación Recursos para la innovación <p>3. Prototipo</p>	Clase magistral, seminario o alemán	Revisión de casos de estudio	Lecturas especializadas	Examen, estudio de caso	20%	Bases de datos, plataforma virtual, video beam.
--	---	--	-------------------------------------	------------------------------	-------------------------	-------------------------	-----	---

Bibliografía y Webgrafía	<p>Alvarado, Manuel (2023) <i>Agronegocios</i>. El Ateneo.</p> <p>Barnard, Freddie (2016) <i>Agribusiness Management</i>. Routledge.</p> <p>Beierlein, James (2013) <i>Principles of Agribusiness Management</i>. Waveland Press.</p> <p>BID (2018) <i>Economía Naranja: innovaciones que no sabías que eran de América Latina y el Caribe</i>. BID, Nueva York.</p> <p>Carbonel, Juan (2014) <i>Proyectos Agroindustriales y Agronegocios</i>. Macro.</p> <p>Carrillo, Gladys (2001) <i>Fundamentos de Contabilidad para profesionales no contadores</i>. Corcas</p> <p>Drucker, Peter. (2006) <i>Classic Drucker: wisdom from Peter Drucker from pages of Harvard Business Review</i>. Norma, Bogotá</p> <p>Gacia, Oscar (2010) <i>Administración Financiera</i>. Prensa Moderna.</p> <p>North, Douglass (1993) <i>Instituciones, desempeño institucional y cambio institucional</i>. Bogotá: Fondo de Cultura Económica</p> <p>Porter, Michael (2009) <i>Ser competitivo</i>. Deusto: Bilbao.</p> <p>Ricketts, Cliff & Ricketts, Cristina (2008) <i>Agribusiness Fundamentals and Applications</i>. Cenage.</p> <p>Schumpeter, Joseph (2015) <i>Capitalismo, socialismo y democracia</i>. Folio.</p> <p>Serna, Humberto (2014) <i>Planeación y gestión estratégica</i>. Legis, Bogotá.</p> <p>World Economic Forum (2020) <i>Global competitiveness report 2019</i>. WEF, Geneva</p>
---------------------------------	---



RECOMENDACIONES A LOS ALUMNOS ANTES DE INICIAR EL CURSO

Acuerdos – Normas y Compromisos.

1. Socialización del programa académico. El reglamento estudiantil en el artículo 67 contempla la socialización del programa y la entrega del mismo por escrito a todos los estudiantes.
2. Los celulares al iniciar la clase serán configurados en vibración y se debe evitar su uso en actividades que no tengan relación con ella, para no interrumpir su normal desarrollo.
3. Las bebidas y comidas en el salón serán evitadas, ya que esto distrae e incomoda a los estudiantes y al docente.
4. Los trabajos se deben entregar puntualmente (**en la fecha preestablecida**) y no se recibirán trabajos entregados fuera de tiempo.
5. El docente debe informar con tiempo el cambio o cancelación de alguna actividad previa.